Seria
TATĂ BOGAT

ROBERT T. KIYOSAKI s-a născut și a crescut în Hawaii. Provine dintr-o remarcabilă familie de profesori; tatăl său a condus Departamentul de Educație al Statului Hawaii. După terminarea liceului, și-a continuat studiile la New York. Absolvind facultatea, a intrat în Marina Americană și a luptat în Vietnam, ca ofițer și pilot de elicopter.
În 1977, a înființat o companie ce a scos pe piață primul portofel din nailon pentru surferi, care în scurtă vreme a devenit un produs de mare succes. Creațiile sale au apărut în *Runner's World, Gentleman's Quarterly, Success Magazine, Newsweek* și chiar în *Playboy*.
La 47 de ani s-a pensionat, dar se ocupă în continuare de investiții, în special în domeniul imobiliar.
În 1995, a devenit cofondator al unei organizații internaționale cu profil educațional, care funcționează în șapte țări și care și-a propus inițierea cursanților în arta afacerilor și a investițiilor. În calitate de specialist în educație, a vorbit de la cele mai importante tribune, la fel ca și Og Mandino, Zig Ziglar sau Anthony Robbins.
Este creatorul jocului CASHFLOW în trei variante (pentru copii, adulți și avansați), ce reproduce condițiile unei piețe reale și îi inițiază pe jucători în secretele lumii financiare.

SHARON L. LECHTER, coautoare a volumului de față, a colaborat cu Robert Kiyosaki și la volumele *Tată bogat, tată sărac* (Curtea Veche Publishing, 2000), *Copil bogat, copil isteț* (Curtea Veche Publishing, 2002), *Profețiile tatălui bogat* (Curtea Veche Publishing, 2007), *Cadranul banilor* (Curtea Veche Publishing, 2007), *Tânăr și bogat* (Curtea Veche Publishing, 2007), *Școala de afaceri* (Curtea Veche Publishing, 2007), *Ghid de investiții* (Curtea Veche Publishing, 2007) și *Înainte de a demisiona* (Curtea Veche Publishing, 2007),. După ce a absolvit *Summa Cum Laude* Universitatea de Stat din Florida, obținând o diplomă în contabilitate, Sharon L. Lechter s-a angajat la o mare firmă de profil. A devenit expert contabil la o companie IT, apoi director de impozite la o companie națională de asigurări. Este fondatoare a primei reviste pentru femei din Wisconsin.
În calitate de soție și mamă a trei copii, s-a orientat spre învățământ. Împreună cu inventatorul primei cărți electronice (*talking book*) a ajutat la extinderea acestei industrii.
Este o pionieră în dezvoltarea noilor tehnologii care încearcă să readucă pe cât posibil cărțile în viața copiilor. S-a implicat din ce în ce mai mult în formarea celor mici, devenind o militantă în domeniul matematicii, al calculatoarelor, cititului și scrisului.
În prezent, își concentrează eforturile în direcția creării instrumentelor educaționale necesare celor interesați să-și îmbunătățească educația financiară.

ROBERT T. KIYOSAKI
în colaborare cu
SHARON L. LECHTER

CINE MI-A LUAT BANII?

De ce pierd cei care ezită
și câștigă cei care acționează rapid!

Traducere din limba engleză de
MĂDĂLINA MARCU

Curtea veche

BUCUREȘTI, 2007

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
KIYOSAKI, ROBERT
Cine mi-a luat banii? De ce pierd cei care ezită și câștigă cei care acționează rapid? / Robert T. Kiyosaki împreună cu Sharon L. Lechter ; trad.: Mădălina Marcu. - București : Curtea Veche Publishing, 2007
ISBN 978-973-669-484-4

I. Lechter, Sharon
II. Marcu, Mădălina (trad.)

336.7

Coperta colecției: GRIFFON AND SWANS PRODUCTIONS
www.griffon.ro

ROBERT T. KIYOSAKI
with SHARON L. LECHTER, C.P.A.
Who Took My Money?
Why Slow Investors Lose and Fast Money Wins!

Copyright © 2004 by Robert T. Kiyosaki
and Sharon L. Lechter
All rights reserved.

CASHFLOW, Rich Dad, and Rich Dad's Advisors, Rich Dad's Seminars, the BI Triangle, and CASHFLOW Quadrant (ESBI Symbol) are registered trademarks of CASHFLOW® Technologies, Inc. Rich Kid Smart Kid, Rich Dad Australia, Rich Dad's Coaching, and Journey to Financial Freedom are trademarks of CASHFLOW® Technologies, Inc.

© CURTEA VECHE PUBLISHING, 2006
pentru prezenta versiune în limba română

ISBN 978-973-669-484-4

Menţiunile autorilor

Această carte este destinată persoanelor care doresc să aibă mai mult control asupra banilor proprii şi vor să depăşească câştigurile obişnuite ale investitorilor obişnuiţi. Această carte nu vă va spune cu exactitate cum trebuie să procedaţi... deoarece depinde numai de dumneavoastră ceea ce faceţi şi cum faceţi pentru a deveni bogaţi... cu toate acestea ea vă va ajuta să înţelegeţi de ce unii investitori obţin profituri mult mai mari decât investitorii obişnuiţi, cu mai puţin risc, mai puţini bani şi într-un timp mult mai scurt.

90% dintre investitori sunt investitori obişnuiţi şi vor continua să economisească investind în fonduri mutuale şi în fondurile de pensii. Informaţiile din această carte sunt destinate celorlalte zece procente care vor să înveţe pentru a deveni investitori competenţi, să îşi mărească profiturile şi să accelereze dezvoltarea portofoliilor financiare.

Vă mulţumim,

Robert T. Kiyosaki
Sharon L. Lechter

INTRODUCERE

Cum puteți transforma 10 000 $ în 10 000 000 $ într-o perioadă de 10 ani ?

Cea mai mare teamă a americanilor este de a rămâne fără bani în perioada pensionării.

— Anchetă a publicației *USA Today*

Principalul motiv pentru care oamenii au dificultăți financiare este faptul că primesc îndrumări financiare de la oameni săraci sau de la agenți de vânzări.

— TATĂL BOGAT

În decembrie 2002, într-un ziar local din Phoenix, Arizona, a apărut un articol despre cartea mea, *Profețiile tatălui bogat (Rich Dad's Prophecy)*, care abia fusese publicată în luna octombrie a aceluiași an. Spre surprinderea mea, articolul era corect și echilibrat. Am fost surprins datorită faptului că mulți jurnaliști din domeniul financiar nu au avut multe lucruri plăcute de spus despre cartea mea.

Cu toate că articolul era corect și echilibrat, jurnalistul a concluzionat cu o observație care m-a supărat. Ceea ce m-a deranjat a fost comentariul său în legătură cu profitul de 39% realizat de ultima mea investiție. Am avut impresia că părerea lui sugera fie că am mințit, fie că am exagerat în privința profitului meu.

Este adevărat ca majoritatea oamenilor nu-i agreează pe cei care se laudă sau exagerează. Nici eu nu agreez acest gen de persoane. Ceea ce m-a deranjat în legătură cu remarca sa a fost faptul că nici nu am mințit, nici nu am exagerat. De fapt am făcut exact contrariul — mi-am subestimat profitul. Cu alte cuvinte, câștigul meu nu a fost numai pe hârtie. Profitul de pe urma banilor investiți a fost reprezentat de valoarea banilor din buzunarul meu și profitul a fost mult mai mare de 39%.

Comentariul lui m-a frământat timp de câteva zile. În final l-am sunat și am aranjat o întâlnire pentru a clarifica lucrurile. I-am spus că nu doresc să mai scrie altceva despre mine sau să-și retragă afirmațiile în mod public. Tot ceea ce i-am cerut a fost să mă primească împreună cu contabilul meu, pentru a-i arăta documentele și pentru a-i explica modul în care a fost obținut profitul de 39%. Răspunsul său a fost amiabil și am stabilit o întrevedere.

După ce împreună cu contabilul meu i-am explicat modul în care am obținut cifra de 39% și de ce profitul a fost, de fapt, subestimat, singurul său comentariu a fost:

— Da, însă investitorul obișnuit nu poate proceda în felul în care procedați dumneavoastră.

Replica mea la acel comentariu a fost:

— Nici n-am spus că ar putea.

— Ceea ce faceți dumneavoastră este prea riscant, a continuat el.

— În ultimii ani, i-am răspuns eu, milioane de investitori au pierdut miliarde de dolari, mare parte din ei investiți în acțiuni și fonduri mutuale, pe care dumneavoastră le recomandați. Mulți oameni care au pierdut bani investind pe termen lung în fonduri mutuale nu-și vor putea permite niciodată să iasă la pensie. Asta nu e riscant?

— Da, dar asta s-a întâmplat din pricina nivelului crescut de corupție al corporațiilor, a ripostat el, justificându-se.

— Acest lucru este parțial adevărat. Dar câte din aceste pierderi sunt cauzate de sfaturi greșite, sfaturi ale consilierilor financiari, ale agenților de bursă și ale jurnaliștilor din domeniul financiar? Dacă investiția pe termen lung în fonduri mutuale este o idee atât de bună, atunci de ce atât de mulți oameni pierd atât de mulți bani?

— Îmi mențin afirmațiile, a răspuns el. Susțin în continuare că investiția pe termen lung și diversificarea într-un portofoliu de

fonduri mutuale reprezintă cel mai bun plan pentru investitorul obișnuit.

— Sunt de acord, am răspuns. Sfatul dumneavoastră este cel mai bun pentru un investitor normal... dar nu și pentru mine.

Contabilul meu, Tom, a intervenit și a spus:

— Cu o mică modificare de perspectivă și prin folosirea diferitelor active, investitorul obișnuit poate obține profituri mult mai mari implicând mult mai puțin risc. În loc să stea și să privească fluctuațiile bursiere, ascultându-i pe acei guru financiari care încearcă să prezică viitoarele acțiuni bune de cumpărat, folosind planul tatălui bogat al lui Robert, investitorul nu trebuie să intre în panică de fiecare dată când valoarea bursei scade considerabil sau să se frământe în legătură cu ce sector de activitate va evolua în viitor. Nu numai că investitorul obține profituri mult mai mari, investind bani mai puțini și riscând mai puțin, dar banii îi vin în mod automat, ca prin farmec. De fapt, eu numesc deseori această strategie de investiție *bani fermecați.*

Ideea unui profit de 39% — și a *banilor fermecați* — l-a depășit puțin pe acest jurnalist, în cadrul acestei întrevederi scurte. Întâlnirea a luat sfârșit cu mențiunea referitoare la „banii fermecați".

După cum am spus, jurnalistul a fost prietenos și receptiv la idei noi. Câteva săptămâni mai târziu, deși nu i-am cerut-o, el a scris un alt articol despre mine. Cu toate că articolul conținea informații corecte, el nu a menționat nimic despre modul în care am obținut profituri mari sau despre „banii fermecați".

Cel mai important lucru pentru care îi sunt recunoscător îl constituie faptul că m-a inspirat să scriu această carte... o carte care *nu* este destinată investitorului obișnuit.

IAF (Întrebări adresate frecvent)

Am decis să scriu această carte după întâlnirea mea cu ziaristul. Am decis că a sosit momentul să explic formula tatălui bogat **pe**ntru a obține un profit extraordinar dintr-o investiție mică. De asemenea, această carte îmi va oferi ocazia de a răspunde unor întrebări frecvente... întrebări la care deseori evit să răspund... întrebări ca de exemplu:

1. „Am 10 000 $. În ce aș putea să-i investesc?"
2. „Ce tip de investiție îmi recomandați?"
3. „Cum să încep?"

Principalul motiv pentru care am ezitat să răspund la asemenea întrebări e faptul că răspunsul sincer ar fi, „Depinde de tine. Ceea ce eu *aș* face este, de multe ori, diferit de ceea ce tu *ar trebui* să faci."

Un alt motiv pentru care ezit să răspund la asemenea întrebări este faptul că, atunci când am răspuns, explicând oamenilor exact ceea ce fac și modul în care obțin profituri mari cu bani puțini și riscuri mici, răspunsurile lor sunt deseori:

1. „Nu poți face așa ceva aici."
2. „Nu îmi pot permite."
3. „Nu există o cale mai ușoară?"

De ce atât de mulți oameni pierd

În opinia mea, motivul pentru care, între anii 2000 și 2003, milioane de oameni au pierdut miliarde de dolari, a fost faptul că au căutat soluții simple despre felul în care să-și investească banii... și au existat mulți oameni dispuși să ofere răspunsurile ușoare... ca de exemplu:

1. „Faceți economii."
2. „Investiți pe termen lung și diversificați-vă investițiile."
3. „Renunțați la cărțile de credit și lichidați-vă datoriile."

Această carte *nu* este scrisă pentru oamenii care doresc răspunsuri ușoare. Dacă doriți răspunsuri peste măsură de simple din aria financiară, pe care mulți sunt dornici să le accepte, probabil că această carte nu vă este destinată. Răspunsurile mele pot părea prea grele sau prea dificile pentru marea parte a oamenilor.

Această carte este scrisă pentru cei care vor să dețină mai mult control asupra banilor lor și să obțină mult mai mulți bani de pe urma capitalului lor. Dacă acest lucru vă interesează, atunci vă rog să citiți în continuare.

Cea mai greșită cale de a te îmbogăți

Deși jurnalistul a avut dreptate spunând că sfatul său a fost extraordinar pentru investitorul de rând, adevărul este că el a oferit una dintre cele mai grele căi de îmbogățire. Salariații care contribuie la fondul de pensii, constituit din fonduri mutuale, aleg cel mai încet tren al vieții — și este un tren cu locomotiva uzată, ceea ce înseamnă că nu merge cu viteză și nu poate atinge niciodată cele mai înalte culmi ale profiturilor financiare. De asemenea, este un tren cu frânele uzate, ceea ce face coborârea înspăimântătoate.

Deși investirea banilor pe termen lung într-un plan de pensii poate fi o idee bună pentru investitorii obișnuiți, pentru mine este o modalitate lentă, riscantă, ineficientă și cu un nivel impozabil foarte ridicat.

Există investiții mai bune

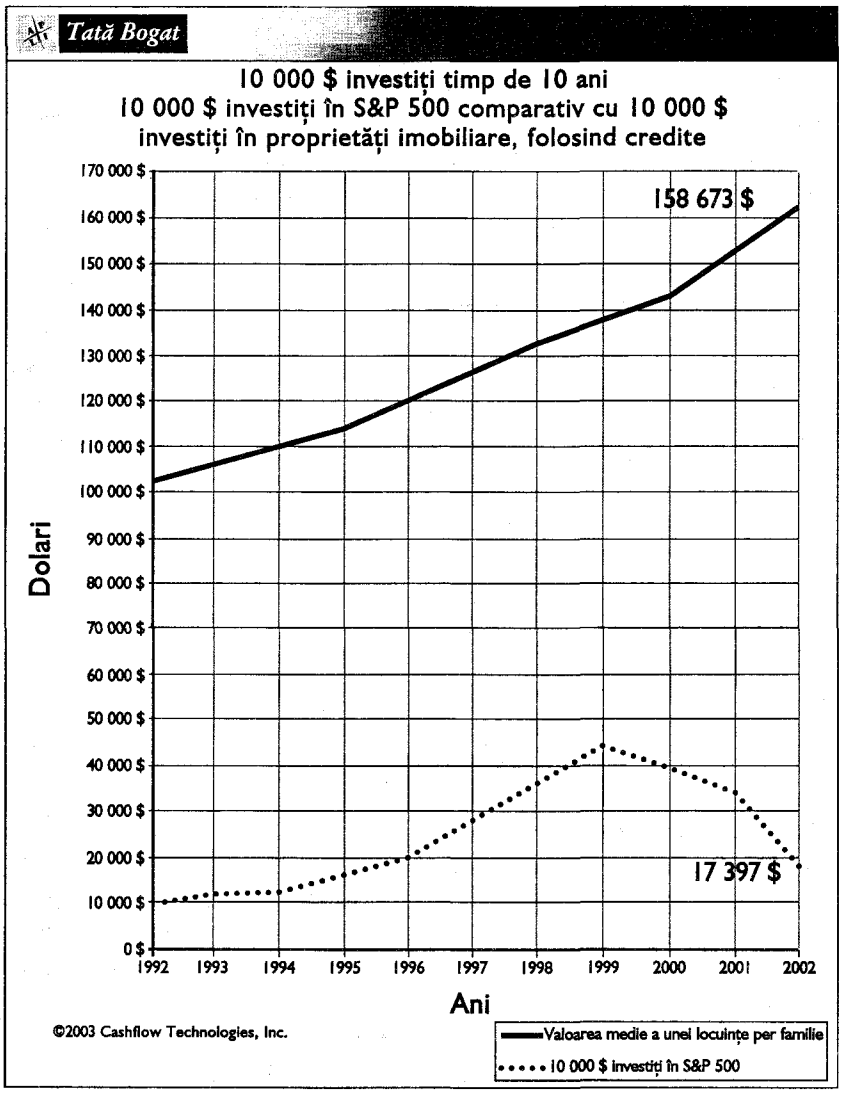
Atunci când sunt întrebat „În ce ar trebui să investesc?", arăt următorul grafic, dacă îl am la îndemână.

Odată cu prezentarea graficului, menționez că: „Există trei categorii diferite de active, care sunt *afacerile*, *proprietățile imobiliare* și *hârtiile de valoare*. Graficul următor face o comparație între două dintre cele trei categorii de active. Sunt comparate investițiile imobiliare cu investițiile în planul S&P 500 (*n.t.* indexul acțiunilor înregistrate la bursa americană), în care ar trebui să investească majoritatea investitorilor obișnuiți. Voi lăsa graficul să o demonstreze. Cred că arată diferența dintre culmile montane și dealuri.

Continuând cu explicațiile, spun: „O investiție bună, simplă este de a plasa banii în planul S&P 500. Pentru cei mai mulți manageri ai fondurilor mutuale, planul S&P 500 constituie nivelul pe care ei îl doresc să-l depășească; din păcate, foarte puțini au reușit."

Acest subiect ridică adesea întrebarea: „De ce ai nevoie de un manager de fonduri dacă foarte puțini dintre ei pot depăși indicele S&P? De ce să nu-mi investesc singur banii în S&P?"

Răspunsul meu este: „Și eu pun aceeași întrebare." În continuare, spun că: „Dacă investiți 10 000 $ în proprietăți imobiliare, vă măriți de fapt baza investiției, folosind credit în proporție de 90%, în acest caz, 90 000 $ din banii bancherului dumneavoastră.



Între anii 1992 și 2002, cei 10 000 $ investiți în S&P 500 ar fi ajuns la 17 397 $ iar cei 10 000 $ investiți împreună cu banii bancherului ar fi atins aproape 158 673 $.

După ce oamenii analizează graficul pentru un timp, următoarea întrebare pe care o aud deseori din partea lor, este:

— De ce nu investesc mai mulți oameni în proprietăți imobiliare?

Iar răspunsul meu este:

— Pentru a investi în proprietăți imobiliare trebuie să fii un investitor priceput. Pentru a investi cu succes în domeniul imobiliar, sunt necesare nu numai abilități financiare, investiția respectivă necesitând atât un capital mai mare cât și un management competent. Investițiile în hârtii de valoare, precum fondurile mutuale, sunt mult mai simple, mai puțin costisitoare și necesită foarte puține abilități manageriale, ceea ce explică de ce atât de mulți oameni investesc în ele.

Câștiguri medii

Doresc să subliniez totuși că profitul de pe urma investițiilor imobiliare, ilustrat în grafic, reprezintă media la nivel național, iar mediile pot induce în eroare. În realitate, profiturile de pe urma investițiilor imobiliare au fost mult mai ridicate în anumite regiuni ale țării și mult mai scăzute în altele. Să vă explic: „S&P 500 reprezintă o piață *internațională*, în timp ce proprietățile reprezintă o piață *locală*. Aceasta înseamnă că, dacă sunteți un investitor abil în domeniul imobiliar, puteți obține deseori profituri și mai mari de pe urma acestor investiții. Cei 10 000 $ ai dumneavoastră, investiți în S&P 500 vor obține același profit ca și al celorlalți investitori... pe când cei 10 000 $ ai dumneavoastră, investiți în proprietăți imobiliare, pe parcursul aceleiași perioade, pot atinge o valoare mult mai ridicată decât 158 673 $ sau mult mai scăzută. Dacă sunteți un investitor și un administrator incompetent în domeniul proprietăților, puteți pierde întreaga sumă investită, de 10 000 $ și probabil, chiar mai mult. Dacă nu vă pricepeți deloc la achiziționarea și administrarea proprietăților, ar fi mai bine să investiți în S&P 500. Succesul afacerilor în proprietăți imobiliare depinde de abilitatea *dumneavoastră*, ca investitor. Succesul investiției în S&P depinde de performanța celor 500 de companii care administrează aceste fonduri.

La întrebarea dacă „Se pot obține câștiguri și mai mari decât 158 673 $, din suma investită inițial de 10 000 $?", răspunsul este: „Da — însă pentru a obține aceste rezultate, un investitor are deseori nevoie să se folosească de puterea unei afaceri." O afacere este cea mai puternică dintre cele trei categorii de active, dar necesită

cele mai solide cunoștințe pentru a o începe, a o dezvolta și a o administra. Pentru o persoană care este pricepută atât la întemeierea și dezvoltarea unei afaceri, cât și la investiții în afaceri imobiliare, sunt posibile câștiguri extrem de mari... câștiguri care nu se încadrează în graficul ce compară S&P cu investițiile în proprietăți. Cu alte cuvinte, profiturile sunt *nelimitate*.

Cum se pot obține câștiguri uriașe?

Deși o parte din conținutul acestei cărți a fost discutată și în alte volume ale seriei *Tată bogat*, această carte va explica mai departe cum se pot obține câștiguri uriașe de pe urma investițiilor, lucruri despre care nu am mai scris niciodată până acum. Voi introduce termenul de *accelerator* al banilor, învățat de la tatăl meu bogat.

Din această carte veți afla de ce deseori, *diversificând* și *investind pe termen lung* nu reprezintă cea mai bună modalitate de a investi și de ce mulți oameni pierd bani pe piața bursieră, ca urmare a acestui sfat.

Unul dintre cele mai bine păstrate secrete ale investitorilor de succes nu îl reprezintă *diversificarea*, ci *integrarea*. În loc de a investi într-o singură categorie de active, investitorii de succes îmbină două sau trei categorii de active și apoi *accelerează, folosesc creditele* și își *protejează* fluxul de numerar care tranzitează activele. De exemplu, Bill Gates a devenit cel mai bogat om din lume integrând puterea unei afaceri cu puterea hârtiilor de valoare. El a realizat visul multor antreprenori, visul de a clădi o afacere și de a o tranzacționa public prin intermediul bursei de valori. Cu alte cuvinte, el a transformat o parte a afacerii lui în hârtii de valoare, cunoscute de obicei sub numele de „acțiuni". Dacă Bill Gates nu și-ar fi plasat compania la bursă, probabil că ar fi fost în continuare bogat, dar poate nu ar fi devenit cel mai bogat om din lume, la vârsta aceea. Mai clar, *integrarea* celor două categorii de active a fost ceea ce a *accelerat* creșterea averii sale. El nu a devenit cel mai bogat om din lume datorită salariului său ca angajat al companiei Microsoft, pe care l-a diversificat investind în fonduri mutuale.

Donald Trump obține câștiguri excepționale ca proprietar al unei afaceri de investiții în proprietăți imobiliare. Warren Buffett,

cel mai mare investitor din lume, obține câștiguri extraordinare datorită companiei sale care investește în alte companii.

Afaceri mari versus afaceri mici

Aceasta nu înseamnă că afacerea dumneavoastră trebuie să fie mare sau să fie în domeniul investițiilor imobiliare. Ideea este că un investitor poate deține o afacere mică și, de asemenea, poate investi în proprietăți. Este ca și cum ar avea două profesii, una personală, ca vocație, și una pentru bani, ceea ce eu recomand. De exemplu, profesia pentru care eu sunt cel mai cunoscut este cea de autor de cărți. Aceasta este profesia mea. Profesia banilor mei este cea de investiții imobiliare. Din nou, cel mai important punct este *integrarea* a două sau trei categorii de active, mai degrabă decât *diversificarea* unei singure categorii de active.

Chiar dacă sunteți proprietarul unei mici afaceri, puteți profita de aceleași avantaje financiare de care se bucură o mare afacere. Tot așa cum o mare afacere și bursa de valori l-au făcut pe Bill Gates un multimiliardar, o afacere mică, investițiile imobiliare și hârtiile de valoare vă pot face un multimilionar în mai puțin de 10 ani. Întrebarea este: *Puteți deveni foarte abil în a investi în cel puțin două active diferite sau categorii de active?* Dacă puteți, se pot întâmpla minuni financiare.

Sinergie versus diversificare

Ceea ce veți învăța din această carte este formula tatălui bogat pentru câștiguri uriașe. Tatăl bogat ne-a învățat pe fiul său și pe mine să ne alegem consilieri foarte competenți iar apoi să integrăm și să accelerăm puterea acestor forțe financiare. Acestea sunt:

1. Afacerea
2. Proprietatea imobiliară
3. Hârtiile de valoare
4. Banii bancherului dumneavoastră
5. Legile fiscale
6. Legile corporațiilor

A integra înseamnă a combina și a face lucrurile să funcționeze împreună. A diversifica înseamnă a separa și a face să funcționeze separat.

Persoana care reușește să îmbine și să accelereze toate aceste șase forțe poate obține profituri extraordinare, pornind de la o sumă foarte mică de bani. Dacă o persoană realizează acest lucru excepțional — îmbinarea tuturor celor șase forțe — atunci va obține banii fermecați sau sinergia financiară.

Ce este sinergia?

Cuvântul „sinergie" este definit adesea prin fraza „întregul este mai mare decât suma părților". În termeni simpli înseamnă 1 + 1 = 4... suma, în acest caz 4, este mai mare decât totalul părților, adică decât 1 + 1.

Un alt exemplu de sinergie: Să spunem că aveți o sămânță de dovleac și un pumn de pământ. Pământul singur nu poate asigura creșterea sămânței, chiar dacă veți continua să adăugați din ce în ce mai mult pământ deasupra ei. Dacă pe această bucată de pământ adăugați lumina soarelui și apă, într-o combinație adecvată, dintr-odată sămânța începe să crească. Este *sinergia* dintre pământ, soare și apă care creează mirajul din sămânță. Același lucru este valabil și cu banii. Ei pot crește ca prin farmec cu ajutorul componentelor corespunzătoare. Dacă banii dumneavoastră sunt doar îngropați sub o grămadă de pământ diversificat, ei s-ar putea transforma într-o „ciupercă" dar nu se vor transforma în *bani fermecați.*

Puterea sinergiei

Această carte vă dezvăluie modul în care puteți deține controlul asupra banilor, folosind diferite forțe financiare și creând sinergia financiară... și anume *banii fermecați.*

În mod evident, *această carte nu se adresează investitorului de rând.* Repet ceea ce jurnalistul mi-a spus atunci când i-am explicat cum am obținut profitul de 39% și anume că: „Investitorul obișnuit nu poate proceda în felul în care procedați dumneavoastră."

Replica mea la acel comentariu a fost: „Nu am spus niciodată că ar putea."

Această carte se adresează persoanelor cărora nu le place să-și încredințeze banii străinilor, ca apoi să spere și să se roage ca banii lor să mai existe atunci când vor avea nevoie de ei. Ea se adresează acelora care vor să dețină un control mai mare asupra banilor lor și doresc să depășească profiturile medii ale investitorilor de rând. Această carte nu vă va spune cu exactitate ce să faceți — deoarece ceea ce faceți pentru a deveni bogați și cum o faceți depinde numai de dumneavoastră — însă vă va îndruma să înțelegeți motivul pentru care anumiți investitori obțin câștiguri mult mai mari decât investitorii de rând, cu mai puțin risc, mai puțini bani și într-un timp mult mai scurt.

Puteți câștiga 10 000 000 de dolari investind 10 000 de dolari în fonduri mutuale?

Să înțelegem că după citirea acestei cărți veți fi capabili să obțineți rezultate similare, investind cei 10 000 de dolari ai dumneavoastră? Încă odată, răspunsul este: „Depinde de dumneavoastră."

O întrebare mult mai importantă ar fi: „Credeți că puteți transforma 10 000 de dolari în 10 000 000 de dolari în 10 ani, investind *numai* în fonduri mutuale?" Aceeași întrebare poate fi adresată și cuiva care investește *numai* în proprietăți imobiliare. În cele mai multe cazuri răspunsul este nu. Este foarte dificil să obțineți câștiguri fabuloase de pe urma unei singure categorii de active, lucru pe care cei mai mulți oameni încearcă să-l facă. Dacă însă investesc în diferite categorii de active și îmbină puterea unor mijloace acceleratoare diferite, atunci vor crea sinergia investițională și va fi posibilă obținerea câștigurilor uriașe.

Teama principală a americanilor

În timpul unei discuții, o tânără a ridicat mâna și m-a întrebat:

— De ce sunt atât de importante câștigurile fabuloase? Nu ne putem îmbogăți treptat, fără grabă? La urma urmei, de ce sunt banii atât de importanți? Nu este mai important să fii fericit?

De fiecare dată când vorbesc despre bani și mijloace de îmbogățire, se află cineva în audiență care are o atitudine, pe care eu o numesc cinică, exprimată prin ideea că „banii nu sunt impor-

tanți". Fiind pregătit de data aceasta, am zâmbit și i-am înmânat un articol din *USA Today*. Ziarul efectuase un sondaj de opinie și descoperise că *Cea mai mare teamă a americanilor este de a rămâne fără bani.* Teama lor majoră nu a constitut-o cancerul, delincvența sau războiul nuclear. Noua lor teamă, foarte importantă, este de a nu rămâne fără bani la bătrânețe. Noua teamă este de a trăi o viață îndelungată fără bani. Cei mai mulți dintre oameni realizează că pensiile și asigurările medicale s-ar putea să nu mai existe atunci când ei vor atinge vârsta a treia.

Lasând-o pe tânără să citească articolul grupului, am scris pe tablă, „Jocul banilor". Sub acel titul, am scris următoarele:

Jocul banilor

Vârsta	Perioada jocului
25–35	Repriza I
35–45	Repriza a II-a
	Pauză
45–55	Repriza a III-a
55–65	Repriza a IV-a
	Prelungiri
	Final

După ce tânăra a terminat de citit articolul, am întrebat:

— Știați că până în anul 2010, 78 de milioane de americani vor fi în vârstă de 65 de ani sau chiar mai în vârstă? Unul din trei nu are nici un plan de pensie.

— Am auzit acest lucru, a răspuns ea. Dar de ce îl numiți „joc"?

Inspirând adânc și arătând spre vârstele din tabel, am spus:

— Un joc este adesea împărțit în reprize. De exemplu, un meci profesionist de fotbal american este jucat în 4 reprize a câte 15 minute fiecare. În cazul multora dintre noi, ieșim de pe băncile școlii în jurul vârstei de 25 de ani și plănuim să ne pensionăm la vârsta de 65 de ani. Asta înseamnă că jocul banilor la care participăm se desfășoară pe o perioadă de 40 de ani, de unde reiese că o repriză a jocului are o durată de 10 ani. Pe parcursul acestor 40 de ani, sperăm să câștigăm și să punem deoparte destui bani pentru a ne asigura bătrânețea. Eu am reușit să mă retrag din acest joc, la scurt timp după terminarea reprizei a II-a, la vârsta de 47 de ani. Soția mea, Kim, a reușit să câștige jocul la vârsta de 37 de ani, la puțin timp după terminarea primei reprize. Înțelegeți ceea ce spun despre acest joc?

Tânăra a dat afirmativ din cap, păstrând încă articolul din *USA Today*.

— Iar dacă ei nu au destui bani și lucrează și după ce au împlinit vârsta de 65 de ani, asta înseamnă ceea ce dumneavoastră numiți „prelungiri".

— Este corect. Acest lucru ar putea fi bun, din moment ce munca îi va menține probabil mai sănătoși. Diferența este între *a fi nevoit* să muncești și *a vrea* să muncești.

— Iar „finalul" înseamnă că ești în viață, dar inapt fizic pentru a mai munci.

— Așa este, am spus, aprobând-o.

Apoi am întrebat:

— Fără a-mi spune ce vârstă aveți, ați dori să-mi arătați în ce repriză a jocului banilor vă încadrați și dacă mai sunteți încă în joc sau l-ați câștigat?

— Nu mă deranjează să vă spun ce vârstă am. Am 32 de ani, ceea ce mă plasează în prima repriză a ceea ce dumneavoastră numiți jocul banilor.

După o scurtă pauză, ea a continuat:

— Și nu, nu sunt nici pe departe aproape de a câștiga. Sunt copleșită de datorii cauzate de împrumuturi pentru plata taxelor școlare, a ratelor la casă, a mașinii, a impozitelor și a cheltuielilor zilnice, ceea ce îmi „mănâncă" aproape tot ceea ce câștig.

După o tăcere lungă, care a permis cuvintelor ei să se facă auzite, am spus:

— Vă mulțumesc pentru sinceritate. Și dacă ați începe cea de-a patra repriză a vieții, să spunem că aveți 55 de ani și ați pierdut, de curând, o grămadă de bani la bursă, vă puteți permite să investiți pe termen lung? Vă puteți permite o altă prăbușire a pieței bursiere? Vă puteți permite să munciți și să așteptați în timp ce banii investiți vă aduc un câștig dintr-o dobândă mai mică de 10% pe an?

— Nu, a răspuns ea.

— Acum puteți să înțelegeți de ce este important să aveți destui bani și de ce este importantă îmbunătățirea inteligenței financiare și crearea profiturilor mai mari, în timp mai scurt și cu riscuri mai mici?

Ea a dat din cap, aprobator.

Din dorința de a accentua ideea, am întrebat:

— Acum puteți să înțelegeți de ce nu are sens să pariați viitorul dumneavoastră financiar pe fluctuațiile bursiere? Acum puteți înțelege de ce nu este înțelept să vă încredințați banii străinilor care ghicesc ce acțiuni vor crește și ce acțiuni vor scădea. Vi se pare logic să munciți din greu și să plătiți din ce în ce mai multe taxe și impozite odată cu înaintarea în vârstă, ca apoi să vă dați seama că nu aveți nimic după ce ați muncit din greu o viață întreagă?

— Nu, a răspuns ea.

Știind că ea a înțeles de ce controlul asupra banilor săi era important pentru câștiguri mari, am adăugat:

— Înțelegeți acum de ce cea mai mare teamă a americanilor este de a rămâne fără bani la bătrânețe?

— Da, a răspuns ea cu vocea tremurândă. Mama și tatăl meu sunt înspăimântați de faptul că vor trebui să se mute la mine, peste câțiva ani. Și eu mă tem de acest lucru. Îi iubesc foarte mult, dar sunt singurul lor copil. Am un soț și trei copii. Cum ne vom putea permite, eu și soțul meu, să ne întreținem copiii și pe părinții mei, care îmbătrânesc, să plătim pentru educația copiilor și propria noastră bătrânețe?

Nu fiți o victimă

Din nou, în sală s-a așternut tăcerea. Eram sigur că multe alte persoane se confruntau cu aceleași greutăți financiare.

— Nu cele 10 milioane de dolari sunt atât de importante, am spus încet. Este vorba despre a prelua controlul asupra viitorului

dumneavoastră financiar. Este important ca dumneavoastră să vă învățați propriul joc al banilor, în loc să vă încredințați banii altcuiva care să joace acest joc în locul dumneavoastră. Nu vorbesc despre îmbogățirea dumneavoastră rapidă, cu toate că puteți. Trebuie să înțelegeți motivul pentru care cei bogați devin și mai bogați și ceea ce trebuie să faceți dumneavoastră pentru a nu deveni o victimă a jocului banilor. Eu nu vreau ca dumneavoastră să deveniți o victimă a jocului și a acelora care îl conduc. Înțelegând jocul, puteți avea mai mult control ca apoi să reușiți preluarea cu o responsabilitate mai mare a banilor și viitorului dumneavoastră financiar.

Nu este prea târziu

— Pot câștiga jocul? a întrebat tânăra.

— Desigur, am răspuns eu. El începe cu o schimbare a atitudinii. După modificarea atitudinii, concepeți un plan pe 10 ani. Repet: Nu este vorba despre îmbogățirea rapidă. Este vorba despre învățarea jocului și aplicarea lui. Imediat ce învățați acest joc, el devine mai antrenant. Odată cu trecerea anilor, cei mai mulți oameni întreabă: „De ce nu am început acest lucru mai devreme? Acesta este un joc distractiv."

— Și, dacă nu mă schimb, nu prea am nicio șansă de câștig... nu-i așa?

— Nu pot prezice viitorul, dar cu trei copii mici, cu părinți care îmbătrânesc, la care se adăugă nevoile financiare ale dumneavoastră și ale soțului, aș putea spune că jocul câștigă în acest moment — nu dumneavoastră. Nu este niciodată prea târziu pentru a începe... așadar, începeți cât se poate de repede. Tot ceea ce vă cer este să nu așteptați până când toți banii și toată energia dumneavoastră vor fi epuizate; sau să primiți un sfat financiar incompetent de a investi pe termen lung, numai pentru a descoperi că investiția în care v-ați plasat banii munciți cu greu nu a dat rezultatul scontat; sau pur și simplu să continuați să munciți din ce în ce mai greu, în speranța că problemele dumneavoastră financiare vor dispărea, sau chiar și mai rău, să realizați că nu veți reuși niciodată să vă opriți din muncă. Vă rog, nu fiți ca milioane de oameni care se trezesc într-o bună zi întrebându-se: „*Cine mi-a luat banii?*"

Tânăra a dat aprobator din cap şi s-a aşezat la locul ei. Mi-am dat seama că se gândea serios la acest lucru. Trebuia să se decidă dacă va prelua controlul asupra banilor ei sau, pur şi simplu, îi va încredinţa altora, în speranţa că sunt mai pricepuţi decât ea în domeniul financiar. Aceasta este o alegere pe care numai ea o poate face.

Acesta este subiectul cărţii. În ea se vorbeşte despre jocul banilor şi despre opţiunea de a vă încredinţa banii unei persoane care va juca în locul dumneavoastră — sau alegerea de a prelua controlul propriilor bani, al viitorului şi al jocului dumneavoastră.

Exact cum a spus tatăl meu bogat: „Dacă preiei controlul asupra banilor tăi, preiei automat controlul asupra vieţii tale." De asemenea, el a mai spus: „Daţi-vă banii pe mâna străinilor şi banii dumneavoastră vor lucra pentru străini — înainte de a lucra pentru dumneavoastră."

Observaţiile lui Sharon

Robert m-a rugat să adaug la sfârşitul fiecărui capitol observaţiile mele, atât din perspectiva mea de contabil cât şi de om de afaceri. Am fost crescută în sistemul tradiţional care îmi cerea să merg la şcoală şi să obţin note bune pentru a dobândi o slujbă bună. Împreună cu soţul meu Michael, ne-am bucurat de o viaţă profesională de succes, însă oportunităţile care au existat în urmă cu 25 de ani, atunci când am început noi, nu mai sunt atât de uşor disponibile generaţiilor de astăzi. Astăzi, datorită accesului rapid la informaţii, este mult mai uşor şi mai important să preluăm controlul asupra destinului nostru financiar şi al familiei noastre. Cartea *Cine mi-a luat banii?* vă oferă strategii alternative de investiţii, pe care aţi putea să le luaţi în considerare.

Observaţiile mele fie vor accentua comentariile lui Robert, fie vor adăuga explicaţii suplimentare spre folosul dumneavoastră.

Cartea de faţă este împărţită în două părţi

Prima parte a cărţii se referă la sinergia consilierilor şi a diferitelor puncte de vedere. Motivul pentru care este importantă o sinergie de consilieri îl constituie faptul că mintea dumneavoastră este averea cea mai de preţ. Deţinând puncte de vedere, bune sau rele,

ale diverșilor consilieri și adăugând dinamism sfaturilor lor, noi ne intensificăm puterea rațiunii... cea mai valoroasă avere a noastră. Cei mai mulți dintre noi terminăm școala, gândind că trebuie să facem totul de unii singuri. Această carte vă va arăta importanța creării unei echipe de experți care să vă ajute.

Un motiv pentru care atât de mulți oameni își pierd banii sau eșuează în a obține câștiguri financiare extrem de mari îl constituie faptul că ei primesc sfaturi financiare de la instituții financiare sau agenți de vânzări... nu de la investitori de succes.

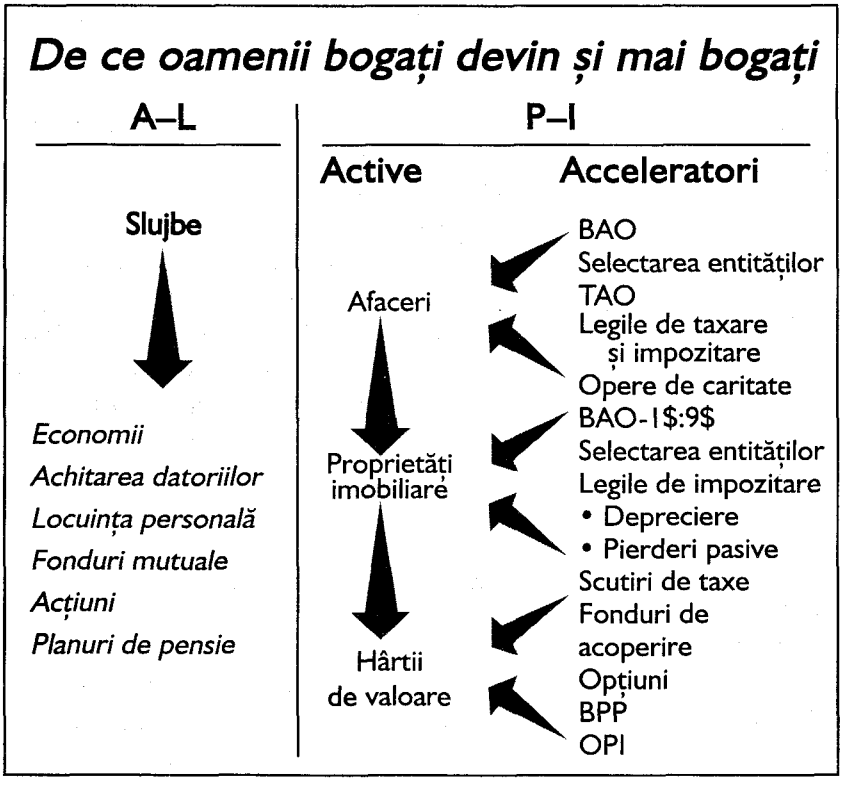
Dintre toate resursele dumneavoastră, rațiunea este cea mai de preț, ca urmare, aveți nevoie de cel mai bun sfat posibil.

A doua parte a cărții se referă la sinergia diferitelor categorii de active și a altor forțe financiare. Această parte vă va arăta cum să îmbinați puterea unei afaceri, cu cea a unei proprietăți, a hârtiilor de valoare, a legilor fiscale, a banilor din partea bancherului dumneavoastră și a capacității structurilor corporațiilor pentru a obține profituri uriașe, cu riscuri mai mici și bani mai puțini.

Pentru moment, vă voi prezenta următorul tabel, care scoate în evidență diferența dintre maniera în care oamenii din partea stângă a Cadranului BANILOR își investesc, în mod tipic, banii și maniera în care cei din partea dreaptă a Cadranului BANILOR, patronii și investitorii, își investesc banii. Un alt mod de a evidenția aceste deprinderi financiare este acela că persoanele situate în partea stângă a cadranului de regulă își păstrează banii (făcând economii), în timp ce investitorii profesioniști, situați în partea dreaptă, urmăresc să-și mențină banii într-o permanentă stare de accelerare, care să ducă la înmulțirea lor. Gândiți-vă la acest tabel în timp ce citiți această carte.

În timp ce alcătuiam acest tabel, spre finalul scrierii acestei cărți, eu și Robert am înțeles mai bine propriile noastre metode de investiție. Este într-adevăr formula pe care Robert a învățat-o de la tatăl bogat și pe care continuă să o folosească și astăzi.

Metodele și instrumentele folosite de tatăl bogat, de Robert și de alți investitori profesioniști sunt analizate și discutate. Datorită unei înțelegeri mai profunde a diverselor categorii de active și a raportului cu acceleratorii lor corespunzători, veți putea descoperi noi oportunități de investiție care pot crea un viitor al independenței financiare pentru dumneavoastră și familia dumneavoastră.



AUDIO DOWNLOAD

Ca un bonus în plus pentru tine, cititorule, eu și Sharon am hotărât să includem un rezumat audio suplimentar pentru o mai bună explicare a acestei metode investiționale. Am decis să adăugăm acest element audio gratuit, decât să intrăm în și mai multe detalii scrise în cuprinsul cărții. Uneori, e mai ușor să înțelegi ceva când explicațiile se fac prin viu grai, prin comparație cu explicațiile scrise.

Această metodă de investire sinergetică, pe care o descriem aici, este foarte importantă pentru oricine dorește să dobândească independența financiară. Iată de ce dorim să oferim o explicare și mai aprofundată, pe cale orală, a acestui subiect foarte important și adesea complex. Așadar, accesați adresa *www.richdad.com/whotookmymoney* și aflați mai multe despre această metodă de investire direct de la Sharon și de la mine.

PARTEA I

În ce ar trebui să investesc?

„Cu cât pregătirea în domeniul investițiilor este mai solidă, cu atât veți primi sfaturi mai bune în această sferă de activitate."

— TATĂL BOGAT

CAPITOLUL 1

Cereți sfatul unui agent de vânzări

„Printre primele lucruri pe care trebuie să le învățați dacă vreți să fiți un investitor mai bun, este diferența dintre o reclamă de vânzare și un sfat de investiție profesionist."

— TATĂL BOGAT

„Am 10 000 $. În ce ar trebui să-i investesc?" Așa cum am menționat în introducere, ani de zile nu am știut cum să răspund la această întrebare simplă. Răspunsurile mele anterioare au fost penibile, incoerente și fără noimă. Motivul incapacității mele de a răspunde la o întrebare atât de simplă îl constituie faptul că răspunsul adecvat nu este chiar atât de ușor. Cu toții suntem diferiți unii de alții. Avem drumuri diferite în viață, visăm diferit; suntem diferiți din punct de vedere emoțional, avem un trecut financiar diferit și tolerăm diferit riscurile financiare. Cu alte cuvinte, ceea ce *eu* aș face cu 10 000 $ nu ar putea coincide cu ceea ce ar trebui să faceți *dumneavoastră* cu 10 000 $. De fapt, ceea ce eu am făcut cu 10 000 $ acum 10 ani nu este asemănător cu ceea ce aș face cu aceeași sumă astăzi. Așa cum a spus Einstein, „Totul este relativ".

În cele din urmă, după ce mi s-a pus aceeași întrebare, de prea multe ori, am găsit răspunsul pe care eu îl consider adecvat. Astăzi, când sunt întrebat acest lucru, răspunsul meu este: „Dacă nu știți ce să faceți cu banii dumneavoastră, depuneți-i într-o bancă și nu spuneți nimănui că aveți bani de investit". Motivul pentru care

spun acest lucru este că, dacă *dumneavoastră* nu știți ce să faceți cu banii, cu siguranță există milioane de oameni care știu. Atunci când este vorba despre bani, fiecare are o părere și un sfat despre ce anume să faceți cu banii *dumneavoastră*.

Problema creată de sfaturi

Problema este că nu toate sfaturile sunt bune. În perioada martie 2000 și martie 2003, milioane de oameni au pierdut între 7 și 9 mii de miliarde de dolari, din cauza uneia dintre cele mai mari prăbușiri ale bursei din istorie, mulți dintre ei pentru că au ascultat de sfaturile așa-numiților experți financiari. Ironia sorții este că majoritatea acestor experți financiari oferă în continuare sfaturi și oamenii încă îi ascultă.

În timpul uneia dintre cele mai cumplite prăbușiri bursiere din istoria lumii, experții financiari îi sfătuiau pe oameni să-și păstreze banii în investițiile de pe piața bursieră. În loc să vândă, experții le-au spus să continue să cumpere... iar mulți oameni au continuat să cumpere, pe tot parcursul, până au dat faliment.

Există un vechi proverb care spune că, „Atunci când șoferii de taxi oferă ponturi de investiții financiare, este timpul să vindeți". Poate că această afirmație ar trebui să-i includă și pe consilierii financiari.

Vocile rațiunii

În timpul nebuniei avântului pieței bursiere între 1995 și începutul lui 2000, au existat două voci ale rațiunii, cea a lui Allan Greenspan, președintele Băncii Centrale, și cea a lui Warren Buffett, declarat cel mai mare investitor din lume. Domnul Greenspan a atras atenția asupra *exuberanței iraționale,* iar domnul Buffett pur și simplu nu s-a implicat în piața bursieră.

În timpul creșterii spectaculoase și a prăbușirii, numele lui Warren Buffett a fost folosit deseori ca exemplu de investitor inteligent. Consilierii financiari au folosit numele lui ca imagine de prestigiu pentru a explica de ce o persoană ar trebui să intre pe piața bursieră. Consilierii financiari spuneau că „Warren Buffett face așa și pe dincolo". Atunci când numele lui Warren Buffett era

menționat, se pare că oamenii investeau mai mulți bani pe piață. Ceea ce consilierii au omis să le spună investitorilor lor fideli a fost faptul că Warren Buffett nu a investit la bursă.

Într-un interviu din 11 noiembrie 2002 acordat revistei *Fortune*, intitulat „The Oracle of Everything" (Oracolul general), domnul Buffett a spus, „Am cumpărat primele mele acțiuni acum 60 de ani. Din acești 60 de ani, 50 au fost favorabili cumpărării acțiunilor obișnuite. În ceilalți 10 ani nu am putut găsi nimic atractiv". Unul dintre motivele pentru care el a încetat să mai cumpere acțiuni este simplu. În acei 10 ani, perioada dintre 1992 și 2002, acțiunile au fost foarte scumpe. Mă surprinde faptul că cel mai mare investitor al lumii nu a putut găsi nimic atrăgător în care să investească, însă, cu toate acestea, milioane de investitori începători și consilierii lor financiari au găsit.

Criticându-l pe cel mai mare investitor al lumii

În continuarea articolului se menționează faptul că, nu cu mult timp în urmă, mai precis în momentul de maxim avânt de la începutul anului 2000, mulți experți financiari respectabili și publicații începuseră să-l critice pe domnul Buffett pentru faptul că *nu* s-a implicat în tranzacțiile bursiere. Unul dintre acești experți, Harry Newton, editorul publicației *Technology Investor Magazine*, a scris: „Warren Buffett ar trebui să spună « Îmi pare rău »". Cum de a ratat revoluțiile tehnologiilor siliciului, wireless, transmisiile DSL și cablu, sau revoluția biotehnologiei?" O lună mai târziu, piața tehnologiei s-a prăbușit, înghițind miliardele de dolari ai investitorilor. Cine ar trebui să spună astăzi „Îmi pare rău" ?

Dosarul meu profesional

Deoarece sunt adesea încadrat în categoria așa-zișilor experți financiari, este important ca dumneavoastră să-mi cunoașteți trecutul profesional. În 2002, am primit un telefon de la un agent de bursă din Baltimore, Maryland. „Tocmai am terminat de citit cea de-a treia carte a dumneavoastră, *Rich Dad's Guide to Investing* (*Tatăl bogat — Ghidul Investitorului*). Vă felicit pentru că ați prezis colapsul din 2000. Mi-aș fi dorit să le fi spus clienților mei să ci-

tească această carte înainte de căderea bursei." Nu cred că am prezis prăbușirea bursei, pur și simplu am avertizat în legătură cu acest fenomen. Dar dacă doriți să citiți cartea, puteți decide asupra exactității acestei prevestiri.

Cea mai bună dovadă a carierei mele nu se găsește în dosarul *meu,* ci în paginile cărții *Rich Dad's Success Stories (Tatăl bogat — Povești de succes),* și a celor scrise de cititorii mei. Aceasta este o carte plină de povestiri adevărate ale oamenilor obișnuiți, care s-au descurcat bine din punct de vedere financiar, majoritatea între anii 2000 și 2003, aceeași perioadă în care milioane de oameni au pierdut miliarde de dolari. Așadar, în loc de a-mi elogia propriul succes financiar, care a fost destul de bun în timpul prăbușirii bursiere, cele mai importante rezultate sunt măsurate în succesul obținut de către cititorii mei. Dacă doriți să-mi vedeți dosarul profesional, vă rog să citiți *Rich Dad's Success Stories.*

Răspunsul la întrebare

Sfatul bun este crucial pentru succesul finaciar. Există multe momente când îmi doresc să fi avut mai mult timp pentru a răspunde mai bine la întrebarea „Ce ar trebui să fac cu 10 000 $?", în loc de a spune doar, „Depuneți-i într-o bancă". După ani de zile în care nu am răspuns la întrebarea „Am 10 000 $. În ce ar trebui să-i investesc?", m-am decis să ofer răspunsul prin intermediul acestei cărți, intitulată *Cine mi-a luat banii?* Motivul pentru care m-am decis să scriu această carte ca răspuns la întrebare este pur și simplu faptul că *întrebarea este una foarte importantă.*

Prețul unui sfat prost

În iunie 2003, mă aflam într-un taxi, îndreptându-mă spre aeroport. La radio, un expert financiar, oferind câteva sfaturi de investiție, spunea că, „Acum este timpul să revenim pe piața bursieră".

— De ce spuneți asta? a întrebat moderatorul.

— Deoarece avem undă verde, a răspuns consilierul financiar. Această piață bursieră se află în plină ascensiune.

A continuat apoi cu tirada de jargoane și limbajul standard despre bursa de valori, pe care mulți dintre noi le-au auzit de nenumărate

ori, înaintea prăbușirii, în timpul prăbușirii și acum, după prăbușirea pieței bursiere.

Privind pe fereastra taxiului, l-am ignorat pe expertul financiar până când moderatorul a preluat controlul asupra emisiunii:

— Bun, haideți să răspundem la telefoane și să auzim întrebările pe care le au ascultătorii pentru dumneavoastră.

Primul ascultător care a intrat în emisie, a spus:

— Am 78 de ani. Soția mea are 75. În ianuarie 2000 am crezut că avem un portofoliu satisfăcător și sigur pentru pensie. Am avut în jur de un milion de dolari în fonduri mutuale.

— Excelent, a spus moderatorul.

— Da — dar acest lucru s-a petrecut în ianuarie 2000.

— Cât de mult aveți acum? a întrebat expertul financiar.

— Tocmai asta este problema, a răspuns ascultătorul. În martie 2000, când bursa a început să se prăbușească, l-am sunat pe consilierul meu financiar pentru a-i cere sfatul.

— Și el ce a spus? a întrebat moderatorul emisiunii.

— El mi-a spus cam același lucru pe care îl spune acum invitatul dumneavoastră. A spus că bursa este pe cale de a se redresa... a fost doar o rectificare minoră cauzată de o încasare a profiturilor. Nu ne-a spus niciodată că este vorba despre o prăbușire a bursei. De fapt, el nu ne-a menționat vreodată că piața bursieră se poate prăbuși sau că fondurile mutuale nu sunt o investiție sigură. În schimb, el ne-a sfătuit să continuăm să investim pe termen lung, să cumpărăm, să păstrăm și să diversificăm.

— Și ce ați făcut? a întrebat moderatorul.

— Am rămas pe poziții. Am făcut ceea ce ne-a spus. Am stat și am privit cum bursa continua să se prăbușească. În august 2002 a refuzat să mai răspundă la telefoanele noastre. Ulterior, ni s-a spus că a plecat de la firmă și am fost preluați de altcineva. În orice caz, ne săturaserăm să deschidem plicurile trimise de firma de investiții. Nu mai puteam suporta văzând cum banii pentru care lucraserăm toată viața dispăruseră odată cu prăbușirea bursei. Nu mai muncim deloc și ne întrebăm ce putem face acum.

— Așadar, câți bani v-au mai rămas? a întrebat, din nou, moderatorul.

— După ce consilierul a refuzat să mai răspundă la telefoanele noastre, am trecut singuri la acțiune și am vândut fondurile mutua-

le. Eu și soția mea ne-am gândit că este mai bine să păstrăm banii în numerar. Ca urmare, după ce ne-am vândut fondurile mutuale, tot ceea ce ne-a mai rămas a fost suma de 350 000 $ pe care am depus-o într-un certificat de depozit la bancă.

— Este bine, a spus moderatorul. Cel puțin aveți ceva bani lichizi. 350 000 $ nu sunt de lepădat.

— Da, dar problema este că dobânda la acest certificat de depozit este doar de 1% pe an. 1% din 350 000 $ înseamnă numai 3 500 $ pe an. Chiar dacă avem asigurările sociale și cele de sănătate, este greu să trăim din acești bani. Mi-e teamă că va trebui să apelăm la economii și dacă facem acest lucru vom fi într-o situație financiară și mai urâtă. Ce ne sfătuiți?

— Aveți o casă? a întrebat consilierul financiar.

— Da, avem, a răspuns ascultătorul. Dar, vă rugăm, nu ne cereți să o vindem. Este singurul lucru care ne-a mai rămas. În orice caz, valorează numai 120 000 $ și avem de plătit o ipotecă de 80 000 $. Motivul pentru care avem o ipotecă mare este dat de faptul că atunci când rata dobânzilor a scăzut, am refinanțat împrumutul și am obținut bani în plus din valoarea netă a casei.

— Și ce ați făcut cu acești bani? a întrebat moderatorul.

— S-au dus pe cheltuielile zilnice. De aceea v-am sunat, pentru a vă cere sfatul.

— Ce sfat ați da acestui cuplu? l-a întrebat moderatorul pe consilierul financiar.

— În primul rând, nu trebuia să vă vindeți acțiunile, a răspuns expertul financiar. După cum am menționat, bursa își revine.

— Dar de ani de zile a continuat să scadă, a spus ascultătorul. La anii noștri, e înspăimântător să pierzi atât de mult.

— Da, da, cunosc, a spus expertul. Dar ascultați-mă acum. Întotdeauna trebuie să investiți pe termen lung. Cumpărați și păstrați. Continuați să diversificați. Piețele bursiere descresc, dar își revin, așa cum se întâmplă acum.

— Deci, ce ar trebui să facă acum ascultătorul nostru? a întrebat moderatorul.

— Este momentul să reveniți pe piață. Cum am mai menționat, bursa își revine. Amintiți-vă întotdeauna că, în ultimii 40 de ani, bursa de valori a crescut în medie, cu 9% pe an.

— Dumneavoastră credeți că este momentul să reintre pe piață? a întrebat moderatorul.

— Corect, a răspuns expertul financiar. Reveniți înainte de a pierde trenul următor.

— Un sfat bun, i-a spus moderatorul ascultătorului în vârstă de 78 de ani. Mulțumim pentru telefon. Următorul apel, vă rog.

Taxiul se apropia acum de aeroport și sângele îmi fierbea în vene. „Cum de continuă să ofere aceleași sfaturi învechite... și să fie plătiți pentru acest lucru? Cum pot dormi noaptea?" îmi spuneam în sinea mea în timp ce mă îndreptam spre poartă. În timp ce așteptam la coadă să mă îmbarc în avion, am citit un titlu al unui ziar aruncat, care anunța că „Investitorii își plasează din ce în ce mai mulți bani în proprietăți imobiliare". Am dat din cap și mi-am spus, „De la o creștere și o prăbușire, la următoarea creștere și prăbușire."

Același sfat vechi

În timp ce avionul se pregătea de decolare, mi-am adus aminte de perioada când am fost un investitor novice, care cunoștea foarte puține lucruri legate de investiție. M-am întors cu gândul în anul 1965 când, la vârsta de 18 ani, am cumpărat primele acțiuni sub formă de fonduri mutuale. Am cumpărat primele mele acțiuni deși nu știam prea bine ce înseamnă fondurile mutuale. Tot ceea ce știam era faptul că fondurile mutuale aveau legătură cu Wall Street și ideea de a investi la Wall Street părea ceva interesant la acea vreme.

Mă aflam la școală în New York, la cursurile Academiei de Marină Comercială, o școală guvernamentală care îi pregătește pe studenți ca ofițeri pe vase comerciale, tancuri petroliere, nave de pasageri și alte vapoare comerciale. Deoarece era o academie militară, eram obligați să purtăm uniforme militare, să ne lustruim pantofii și să mergem în marș spre clasă. Deoarece veneam din Hawaii, unde nu purtam decât tricouri și șlapi, adaptarea la acest stil de viață mi s-a părut foarte dificilă. Era toamnă, frunzele căpătau culori frumoase și cădeau, iar eu așteptam cu nerăbdare prima mea experiență de iarnă.

Într-o după-amiază, am primit un bilet în care eram anunțat că domnul Carling dorea să mă vadă. Nu cunoșteam nici un domn

Carling, însă atunci când ești boboc, la început, înveți să faci ceea ce ți se spune și să faci cu promptitudine, fără a pune sub semnul întrebării ceea ce ți se ordonă.

— Începe să faci investiții cât ești tânăr, a spus domnul Carling, cu o figură zâmbitoare, așezat la masă, în fața mea. Și amintește-ți *întotdeauna* secretul marilor investitori. Secretul este să cumperi, să păstrezi și să investești pe termen lung. Lasă banii să se înmulțească. Și amintește-ți *întotdeauna* să dai dovadă de inteligență și să-ți diversifici investiția.

Auzind acest sfat, m-am mulțumit să dau aprobativ din cap și să spun:

— Da, domnule.

Habar nu aveam despre ce vorbea, însă după 4 luni petrecute la academie, învățasem foarte bine să iau poziția de drepți, răspunzând cu „Da, domnule".

Domnul Carling era un absolvent al academiei care renunțase să mai navigheze și care s-a orientat spre domeniul financiar. Știa prin ce iad treceam noi, ca boboci. Trecuse el însuși prin aceasta. În loc să răspund, pur și simplu, cu „Da, domnule", ar fi trebuit să-l întreb cum ajunsese în campus, de vreme ce nu mai era nici student, nici în marina comercială, și de unde aflase de numele meu. Tot ceea ce știam era că luase legătura cu mine și stabilise o întâlnire pentru a vorbi cu mine, iar eu spuneam „Da, domnule" unei alte autorități, chiar dacă era îmbrăcată în costum și cravată, nu în uniformă militară.

— Ce sumă trebuie să investesc? am întrebat eu.

— Doar 15 $ pe lună, mi-a răspuns, zâmbind.

— Cincisprezece dolari, am spus eu. De unde să fac rost de acești bani? După cum știți, sunt student la cursurile de zi.

Rețineți că eram în 1965 și 15 $ reprezentau o sumă mare pentru un student.

— Fii tare, mi-a spus zâmbind domnul Carling. Academia te va învăța ce înseamnă disciplina. Dispunând de această disciplină de a pune deoparte câțiva bani în fiecare lună, vei avea curând o sumă considerabilă. Ține minte, investește *întotdeauna* pe termen lung.

Cu toate că am fost de acord cu tot ceea ce a spus, am observat cu câtă insistență sublinia cuvântul *întotdeauna*. Dintr-un anumit

motiv, acest cuvânt și felul în care l-a pronunțat, m-au făcut să mă simt puțin stânjenit.

Timpul era prețios. Trebuia să mă reîntorc la studiile mele, așa că am fost de acord cu tot ceea ce a spus. După ce am ales compania de fonduri mutuale în care mi-a recomandat să investesc, am semnat un contract în care mă angajam să trimit un cec lunar, pentru a cumpăra mai multe acțiuni. În momentul în care actele au fost completate, m-am întors în grabă la studiile mele și aproape că am uitat de planul de investiție. O dată pe lună, începând cu luna noiembrie a acelui an, am început să trimit cecul.

Vacanța de Crăciun

Primele șase luni la academie au fost dificile. Au fost unele dintre cele mai grele zile din viața mea. Încercam să mă adaptez situației de a fi departe de casă pentru prima oară și de asemenea, pentru întâia oară în New York... eram ras în cap și volumul cursurilor era enorm. În plus, ca boboci, nu aveam voie să ieșim în afara campusului academiei, cu excepția Zilei Recunoștinței și a Crăciunului. În timp ce vântul rece de iarnă biciuia Long Island, eu număram zilele rămase până la vacanța de Crăciun. În contul meu de economii, mai aveam rămași exact banii pentru a-mi putea cumpăra un bilet spre casă, la un preț redus.

În sfârșit, ajunsesem înapoi la vremea caldă din Hawaii. Primul lucru pe care l-am făcut a fost să mă întâlnesc cu foștii colegi de liceu și să mergem la surfing, de dimineața devreme, până seara târziu. Cu toate că prietenii râdeau de mine pentru că eram ras în cap, a fost plăcut să am această vacanță și să fiu din nou copil. Deși razele soarelui mi-au pârjolit pielea, bronzul a început să se refacă.

După câteva zile de vacanță, am trecut pe la biroul tatălui bogat, împreună cu fiul său, Mike. Eu și Mike fuseserăm la surfing, iar el mi-a spus că tatăl său dorea să mă vadă. După obișnuitele schimburi de politețe și conversații, i-am menționat, printre altele, tatălui bogat că am făcut prima mea investiție... o investiție în fonduri mutuale. Am pomenit despre investiția mea, în treacăt. Pentru mine, discuția despre investiția mea în fondurile mutuale a constituit doar un simplu subiect de conversație. Pentru tatăl meu bogat însă, ceea ce făcusem eu necesita o discuție aprofundată.

— Ce zici c-ai făcut? a întrebat el.

— Am investit în fonduri mutuale, am răspuns eu.

— De ce? a întrebat el.

Nu m-a întrebat în ce fonduri am investit. Doar a vrut să afle motivul.

În loc să răspund, am început să mă bâlbâi și să mă pierd în cuvinte și cugetări, căutând să găsesc un răspuns logic.

— Și de la cine ai cumpărat acțiunile? a întrebat tatăl bogat, înainte ca eu să pot răspunde. Îl cunoști?

— Da, am răspuns, adoptând o poziție sigură și puțin defensivă. Este un fost absolvent al academiei. Este un absolvent al anului '58, căruia îi este permis să intre în campus și să vândă acțiuni studenților la marină.

Tatăl bogat a zâmbit cu un aer superior și m-a întrebat:

— Și cum a aflat numele *tău*?

— Nu știu. Presupun că cei de la academie i l-au dat.

Tatăl bogat a adoptat din nou acel zâmbet. În loc să mai spună vreun cuvânt, s-a lăsat pe spate în scaun, și-a întins picioarele, și-a împreunat mâinile sub bărbie, ca și când s-ar fi rugat, și a rămas în poziția aceea, căutându-și cuvintele.

În cele din urmă am rupt tăcerea, întrebându-l:

— Am făcut ceva greșit?

Din nou, a urmat o pauză, timp de zece secunde.

— Nu, a răspuns în final tatăl bogat. În primul rând te felicit pentru inițiativa de a investi. Mulți oameni așteaptă până când este prea târziu sau nu investesc niciodată pentru a-și asigura viitorul. Mulți cheltuiesc tot ceea ce câștigă și apoi așteaptă ca societatea la care lucrează sau guvernul să aibă grijă de ei atunci când ies la pensie. Cel puțin tu ai făcut ceva — ți-ai investit o parte din bani.

— Dar am făcut ceva rău?

— Nu — ceea ce ai făcut nu este chiar rău.

— Atunci, de ce să ne îngrijorăm? am întrebat. Există investiții mai bune?

— Da și nu. Există întotdeauna investiții mai bune și există chiar mult mai multe investiții proaste, a spus tatăl bogat, ridicându-se din nou din scaun. Nu mă îngrijorează *în ce* ai investit. În momentul de față sunt îngrijorat din cauza ta.

— De mine? am întrebat. De ce?

— Sunt mai mult îngrijorat de ce fel de *investitor* vei deveni, nu de ce fel de *investiție* ai făcut.

Reclamă de vânzare în loc de educație în domeniul investițiilor

— Nu sunt un bun investitor?

— Nu, nu despre asta e vorba, a spus tatăl bogat. El te-a sfătuit „să investești pe termen lung, să cumperi, să păstrezi și să diversifici". Corect?

— Da, am răspuns eu, cu voce slabă.

— Problema este că acest sfat nu reprezintă decât o reclamă de vânzare, a spus tatăl bogat. Nu este o modalitate ideală de a investi și cu atât mai puțin de a învăța cum să investești. Nu reprezintă o metodă bună pentru tine de a câștiga educația de care ai nevoie pentru a deveni un investitor capabil.

— De ce este o reclamă de vânzare? am întrebat.

— Gândește-te la acest lucru, a răspuns tatăl bogat. Cât de mult ai învățat despre domeniul investițiilor, doar trimițând un cec în fiecare lună?

Gândindu-mă un moment la întrebarea lui, am răspuns în cele din urmă, spunându-i:

— Nu mare lucru. Dar de ce o considerați o reclamă de vânzare?

— Gândește-te în continuare, mi-a spus tatăl bogat zâmbind. Gândește-te în continuare la sfatul de a „Investi pe termen lung, a cumpăra, a păstra și a diversifica."

— Nu aveți de gând să-mi spuneți? am întrebat.

— Nu. În orice caz, nu acum. Nu ai decât 18 ani. Ai multe de învățat despre lumea reală. În momentul de față ai ocazia să înveți una dintre cele mai importante lecții ale vieții. Așadar, gândește-te la acest lucru. Când crezi că ai descoperit de ce „Să investești pe termen lung, să cumperi, să păstrezi și să diversifici" este mai degrabă o reclamă de vânzare decât o bună educație în domeniul investițiilor, dă-mi de știre. Cei mai mulți oameni nu învață niciodată diferența dintre o simplă reclamă de vânzare și o educație în aria financiară. Acesta este motivul pentru care atât de puțini oameni ajung bogați și atât de mulți oameni își pierd banii, investind. Ei pierd pentru că își închipuie că o reclamă de vânzare *reprezintă* educație financiară. Și

din cauza faptului că își imaginează că a „Investi pe termen lung, a cumpăra, a păstra și a diversifica" *reprezintă* educație financiară, ei chiar cred că este cel mai înțelept lucru de făcut. Este o mare diferență între reclama de vânzare și educația reală.

Ascultându-l pe tatăl bogat, am început să înțeleg de ce agenții de vânzări pronunță și subliniază atât de insistent cuvântul „întotdeauna".

Milioane pierd trilioane

După cum am menționat mai înainte, în perioada dintre luna martie 2000 și martie 2003, s-a estimat că milioane de oameni au pierdut între 7 și 9 mii de miliarde de dolari din cauza prăbușirii bursei. Aceste pagube nu includ pierderea slujbelor și suferințele morale care însoțesc aceste prejudicii. De ce atât de mulți oameni au pierdut atât de mulți bani? Deși motivele sunt numeroase — fenomene ca o economie șubredă, teroriști, corupție, rapoarte de analiză proaste, fraudă, tendințele pieței și alte neglijențe — un motiv important, puțin cunoscut, este acela că milioane de oameni au confundat o reclamă obișnuită de vânzare, cu o educație solidă în domeniul financiar. Mulți și-au trimis *întotdeauna* cecurile sau nu și-au vândut acțiunile... investind și păstrându-le pe termen lung, chiar dacă cea mai mare prăbușire a bursei din istoria lumii a zdrobit totul în jurul ei.

Banii nu au fost pierduți

Michael Lewis este un scriitor respectabil din domeniul financiar, bine cunoscut pentru cărțile sale de succes, precum *Liar's Poker, The New New Thing* și *Moneyball.* El a fost editorul american al săptămânalului britanic *The Spectator* și redactorul-șef al publicației *The New Republic.* De asemenea, a fost membru invitat la Universitatea California din Berkeley.

Într-un articol apărut la 27 octombrie 2002 în *New York Times Magazine*, Lewis afirmă că: „Pierderile de pe piața bursieră nu reprezintă pierderi pentru societate. Ele sunt transferuri de la o persoană la alta."

Mai departe, el își descrie propriile experiențe la bursă. „Ar fi trebuit să-mi dau seama că în momentul în care am decis, în sfârșit, că acțiunile pe internet meritau să fie cumpărate, a fost exact momentul în care ele trebuiau vândute. M-am repezit însă să cumpăr acțiuni la compania Exodus Communications, cu 160 $, acțiunea și am urmărit cum ele au crescut cu câteva puncte — ca apoi să cadă vertiginos. Ce s-a întâmplat cu banii mei? Nu au dispărut pur și simplu. Au fost băgați în buzunarul persoanei care mi-a vândut acțiunile. Suspecții, în ordinea probabilităților, puteau fi: a) un angajat al companiei Exodus; b) un fond mutual cu legături strânse, care a cumpărat cu prețul ofertei publice inițiale; sau c) un speculant pe bursă care a achiziționat acțiunea la 150 $."

Cu alte cuvinte, între 2000 și 2003, cei 7 sau 9 mii de miliarde de dolari nu s-au pierdut... suma 7 sau 9 mii de miliarde de dolari a fost transferată de la un investitor la altul. Între 2000 și 2003 unii investitori au devenit mai bogați, iar alți investitori au devenit mai săraci... și de aceea tatăl bogat a fost mai îngrijorat în privința mea ca *investitor*, decât în ceea ce *investisem*.

Când ar trebui să vând?

În 1965, când am realizat că tatăl bogat nu a fost încântat de prima mea investiție, l-am întrebat:

— Ar trebui să vând acțiunile în fondurile mutuale?

El mi-a spus, zâmbind satisfăcut:

— Nu. Nu le-aș vinde încă. Probabil că ai făcut o *greșeală*, dar nu ți-ai învățat încă *lecția*. Mai așteaptă un timp. Continuă să faci acele plăți lunare până înveți ceea ce trebuie să înveți. Dacă vei face acest lucru, această lecție va fi neprețuită. Dacă vei învăța din această întâmplare, vei câștiga ceva mai important decât banii. Vei fi pe cale de a deveni un investitor mai priceput. Unul dintre primele lucruri pe care trebuie să le înveți, dacă vrei să devii un investitor mai bun, este diferența dintre o reclamă de vânzare și un sfat valoros de investiție.

Investiție pe termen lung

În momentul în care vacanța de Crăciun a anului 1965 a luat sfârșit, m-am întors la școală în New York. A fost greu să las în

urmă plajele calde din Hawaii și să mă întorc în New York în cea mai rece perioadă a iernii. În loc să merg la surfing, acum tremuram de frig.

Urmând sfatul tatălui bogat, am continuat să trimit cecul lunar, la compania de fonduri mutuale. Deoarece eram la școală, era greu să fac rost de bani în plus, cu atât mai mult cu cât de-acasă primeam foarte puțini bani. Aveam cheltuieli și uneori îmi trebuiau bani când ieșeam în oraș. Pentru a face rost de bani, am lucrat multe sâmbete în împrejurimi, prestând diverse munci pentru 2 $ pe oră. Dacă lucram una sau două sâmbete pe lună, îmi puteam permite să trimit un cec la compania de fonduri mutuale și de asemenea să plătesc pentru cele necesare traiului, ca și pentru distracție.

Deschideam uneori ziarul la rubrica de investiții pentru a afla cum mergeau fondurile mele. Nu câștigam prea mult. Se părea că se opriseră la un preț și stagnau, precum un câine bătrân, somnoros. O dată pe trimestru primeam un plic de la companie, cu detaliile contribuțiilor mele. După un timp, am început să mă tem să deschid plicul, pentru că eram departe de a fi impresionat de performanța fondului. Numărul de acțiuni pe care le dețineam se înmulțise, dar prețul unei acțiuni rămânea aproape același. Sincer, m-am simțit cam naiv pentru că investisem într-un fond care avea o performanță proastă.

Șase luni mai târziu, reveneam în Hawaii, de această dată în vacanța de vară a anului 1966. Când am trecut pe la biroul tatălui bogat pentru a-l saluta, el m-a invitat să luăm cina în oraș.

— Cum merge investiția ta în fondurile mutuale? m-a întrebat el, după ce ne-am așezat la masă, în restaurant.

— Am depus aproape 100 $ în 6 luni, dar fondul nu obține nicio performanță. Acțiunile valorau în jur de 12 $ când am început să investesc pentru prima oară și tot 12 $ sunt și astăzi.

— Ai devenit nerăbdător? a chicotit tatăl bogat.

— Da, aș dori să văd ceva mai multă acțiune, am răspuns eu.

— Nu este bine să fii nerăbdator, a zâmbit tatăl bogat. Răbdarea este importantă în investiții.

— Dar fondul nu face nimic, am răspuns eu.

Comentariul meu l-a făcut pe tatăl bogat să râdă în hohote. În mod vădit, i s-a părut nostim.

— Nu mă refer la fonduri, a spus el. Mă refer la tine. Trebuie să înveți să ai răbdare dacă vrei să devii un investitor.

— Dar am avut răbdare. Banii mei stau acolo de aproape 10 luni. Prețul unei acțiuni a rămas același.

— Așa cum am mai spus, asta se întâmplă când ești un investitor nerăbdător, a spus cu un ton autoritar tatăl bogat. Investitorii nerăbdători acționează adesea în pripă — prin urmare, nerăbdarea lor îi face să plaseze capitalul în investiții proaste.

— Investiții proaste... doar pentru că am investit cu nerăbdare?

Tatăl bogat a dat din cap:

— Cât de mult ai vorbit cu agentul care ți-a vândut fondurile mutuale, înainte de a decide să investești?

— Am discutat aproape o oră. El m-a întrebat despre țelurile mele în viață. Mi-a arătat câteva grafice, menționând cum indicele mediu industrial Dow Jones crește din ce în ce mai mult. Mi-a explicat cât de important e să investești câte puțin pe o perioadă lungă de timp.

— Iar tu te-ai hotărât și ai cumpărat acțiunile, a spus tatăl bogat, cu un zâmbet.

— Da, am răspuns.

— Eu aș numi acest lucru nerăbdare, mi-a spus chicotind tatăl bogat. Ai investit în grabă și acum aștepți cu nerăbdare în timp ce investiția ta stagnează. Cum te poți aștepta să găsești o investiție extraordinară dacă, în primul rând, nu știi cum arată o investiție profitabilă și nu ești dispus să investești timpul de a căuta o asemenea investiție? Ai ceea ce meriți. Nerăbdarea ta ți-a adus o investiție care te face și mai neliniștit. Și amintește-ți întotdeauna acest lucru: cele mai proaste investiții sunt cele ale investitorilor nerăbdători. Ai învățat această lecție?

— Da, am învățat-o, am răspuns eu nerăbdator. Așadar îmi irosesc banii? am întrebat.

— Nu, a răspuns tatăl bogat cu tărie. Deocamdată, nu te îngrijora de banii pe care îi câștigi sau nu. Acum înveți o lecție de neprețuit. Cei mai mulți investitori nu învață niciodată această lecție despre nerăbdare. Nu fi atât de nerăbdător. Durează ceva timp până o înveți.

— Bine, am răspuns. Îmi voi acorda timpul necesar pentru a o învăța. Data viitoare când voi face o investiție, voi avea mai multă răbdare.

— Bun, a spus tatăl bogat. Mulți investitori dau vina pe investiție, în loc să se învinovățească pe ei înșiși. În realitate, adevărata problemă o constituie *investitorul*, nu *investiția*. Iar în momentul de față, tu înveți despre prețul nerăbdării tale. Aceasta este o lecție foarte bună pentru început — dacă o înveți.

— Dar sunt student la cursurile de zi. Trebuie să mă dedic studiului, am comentat. Nu am timp să învăț și să analizez mai mult.

— Iar imediat după ce vei absolvi și vei părăsi academia, vei avea un serviciu permanent. Poate te vei căsători, îți vei cumpăra o casă și îți vei întemeia o familie. Dacă acest lucru se va întâmpla, vor crește și cheltuielile, odată cu lipsa timpului tău liber. Dacă tu crezi că ești ocupat ca student, așteaptă să vezi cum vei fi atunci când o să ai un serviciu, vei fi căsătorit și vei avea copii. Dacă acum nu îți vei crea timp să înveți pentru a deveni un investitor mai bun, mâine îți vei spune aceleași lucruri pe care le spui astăzi. Vei susține în continuare că „Nu am avut timp să învăț și să cercetez mai mult". Din cauza nerăbdării tale, a indolenței și a scuzelor jalnice despre faptul că nu ai avut destul timp, vei face același lucru pe care tocmai l-ai făcut, acela de a-ți încredința banii unor necunoscuți și nu vei avea nicio idee ce vor face cu banii tăi.

Ascultând în tăcere, am lăsat cuvintele tatălui bogat să mi se întipărească adânc în minte. Nu mi-a plăcut ceea ce îmi spunea. Începusem să devin nervos. Dacă ar fi știut cât de greu era să urmezi o academie militară, să-ți îndeplinești toate sarcinile, să faci sport și să încerci să ai și o viață socială pe deasupra.

— Recunoaște că ești cuprins de nerăbdare, a spus tatăl bogat. Admite că nu ești dispus și ești prea ocupat să investești timp pentru a învăța să devii un investitor. Ar fi mai onest din partea ta, în loc să spui că ești prea ocupat. Apoi recunoaște că nu ai destulă răbdare pentru a găsi o investiție foarte bună.

— Dacă recunosc acest lucru, nu mă mai pot plânge apoi de faptul că investiția mea nu are performanțe bune, am adăugat eu.

— Sau să te plângi când vei pierde bani de pe urma investiției tale, a spus tatăl bogat cu acel zâmbet ironic caracteristic.

— Vreți să spuneți că pot pierde bani din investiția în fondurile mutuale? am întrebat.

— Poți pierde bani de pe urma oricărei investiții, a răspuns tatăl bogat. Dar știi ce este mai rău decât pierderea banilor?

— Nu, am răspuns, dând din cap. Nu știu. Ce este mai rău?

— Cea mai gravă consecință a faptului că nu vei învăța să devii un investitor este aceea că nu vei reuși să descoperi investiții foarte profitabile, a spus, de fapt, tatăl bogat. Dacă nu-ți aloci niciodată timpul să înveți pentru a deveni un investitor, vei trăi cu teama de a investi, spunând în mod constant că „a investi este riscant". Iar dacă vei crede acest lucru, vei evita să investești sau îți vei încredința banii unor oameni, în speranța că ei îi vor investi cu pricepere. Însă cel mai rău lucru este acela că, atunci când vei evita să faci investiții, vei rata cele mai bune afaceri din lume. Vei trăi cu teamă, în loc să fii fascinat de a căuta și de a descoperi afaceri foarte bune. Atunci când joci prudent, când trăiești cu teama de *a pierde*, nu mai simți bucuria de *a câștiga*. Pierzi senzația fascinantă pe care o simți când devii bogat. Acesta este cel mai rău lucru legat de faptul că ești nerăbdător și nu-ți aloci timp pentru a deveni un investitor adevărat.

Gândindu-mă un timp, lăsând încă o dată cuvintele să mi se întipărească, am început să-mi reamintesc reclama de vânzare a consilierului financiar care mi-a vândut planul de investiție în fondurile mutuale.

Ca și cum mi-ar fi citit gândurile, tatăl bogat m-a întrebat:

— Ți-a spus prietenul tău care ți-a vândut acțiunile că bursa crește în medie cu 10% pe an? Acestea sunt stereotipurile pachetelor de vânzare pe care le folosesc mulți agenți din breasla lui. Ți-a spus ceva de genul acesta?

— Da, a spus ceva asemănător, am răspuns eu.

Tatăl bogat a izbucnit în hohote de râs.

— Probabil că el crede că este un câștig bun. Un profit de 10% nu înseamnă nimic! Pe lângă toate acestea, întreabă-l dacă îți garantează acest mic profit. Bine-nțeles că nu va putea. Îți va trimite o felicitare de ziua ta, o dată pe an, ca să-ți mulțumească pentru afacere. El câștigă, iar tu pierzi. Dar cea mai mare pierdere pentru tine este aceea că nu vei descoperi niciodată investițiile profitabile deoarece nu vei deveni niciodată un investitor abil dacă-i vei urma sfatul de „a investi pe termen lung, a cumpăra, a păstra și a diversifica". Pe

lângă toate acestea, în timp ce cele mai bune investiții vor fi în mâna celor educați, cele mai rele și mai riscante dintre toate investițiile vor ajunge la investitorii cel mai prost instruiți din punct de vedere financiar.

— Vreți să spuneți că fondurile mutuale sunt cele mai riscante dintre toate investițiile? am întrebat eu.

— Nu... nu am spus acest lucru, a răspuns tatăl bogat, de data aceasta pe un ton plin de frustrare. Respirând adânc și adunându-și gândurile, mi-a spus: — Ascultă-mă. Îți mai spun o dată. Nu vorbesc despre *investiție*. Vorbesc despre *investitor*. Dacă investitorul nu este educat în domeniu, orice investiție în care acesta își va plasa banii va fi riscantă. Poate avea noroc din când în când, dar, în general, toți banii pe care îi câștigă ajung în cele din urmă înapoi la bursă. Am văzut un investitor amator cumpărând o proprietate imobiliară extraordinară și transformând-o într-o paragină. Am văzut un investitor neprofesionist cumpărând o afacere profitabilă, care mergea bine și aducând-o curând la faliment. Am văzut un investitor mediocru cumpărând un pachet de acțiuni al unei companii mari, privind cum aceste acțiuni au crescut în valoare și apoi ratând ocazia de a le vinde când valoarea lor a atins punctul maxim. După prăbușirea bursei, ei au păstrat aceste acțiuni fără valoare. Ca urmare, *nu* investiția este riscantă... ci investitorul.

Am început să înțeleg ceea ce îmi spunea tatăl bogat. El a făcut tot ceea ce i-a stat în putere pentru a mă face să observ o lume pe care puțini oameni o cunosc ... lumea unui investitor adevărat.

Trăgându-și răsuflarea, tatăl bogat a continuat:

— Am văzut, de asemenea, un investitor profesionist preluând o investiție pe care un om de afaceri incompetent a ruinat-o și transformând-o din nou într-o afacere profitabilă. Așadar un investitor prost pierde bani, iar un investitor deștept face bani.

— Vreți să spuneți că investitorul deștept nu pierde niciodată bani? am întrebat eu.

— Firește că nu, a replicat tatăl bogat. Cu toții pierdem din când în când. Ceea ce vreau să subliniez este că un investitor inteligent își concentrează forțele pentru a deveni și mai inteligent. Investitorul de rând se concentrează numai să facă bani. Nu mă aflu aici pentru a-ți spune cum să-ți trăiești viața. În acest moment, aș vrea ca tu să te gândești puțin la ceea ce ai învățat... *nu* la câți bani câștigi

sau nu câștigi. Nu te gândi la bani. Concentrează-te asupra ideii de a fi un investitor mai abil.

— Așadar nu învăț multe despre procesul de investiție dacă tot ce fac este să scriu un cec, să îl bag într-un plic, să lipesc un timbru și să îl pun la poștă... investind pe termen lung?

— Exact asta-ți spun și eu. Nu înveți să devii un investitor. Înveți să faci economii și să lipești timbre.

Tatăl bogat s-a ridicat în picioare și s-a întins. Mi-am dat seama că obosise să-mi tot repete această lecție simplă, dar importantă. Privindu-mă din nou, m-a întrebat:

— Ca urmare, ce ai învățat din investiția ta în fondurile mutuale și despre tine?

— Am învățat că nu am răbdare. Am învățat că îmi găsesc scuze întrucât nu îmi creez timp pentru a învăța să investesc.

— Ceea ce duce la ce? a întrebat tatăl bogat.

— Ceea ce înseamnă că nu obțin întotdeauna cea mai bună investiție. Înseamnă că nu mă bucur de această lume captivantă, o lume pe care foarte puțini oameni o cunosc. Și mai înseamnă că, dacă n-am să fac niște schimbări, o să fiu mai degrabă un jucător decât un investitor.

— Iată o înțelegere bună a situației, a zâmbit tatăl bogat. Altceva?

M-am gândit puțin dar nu am găsit niciun alt răspuns.

— Nu știu ce altceva aș mai putea spune.

— Ce părere ai în legătură cu încredințarea banilor tăi unui om complet străin? a întrebat tatăl bogat. Și ce părere ai despre faptul că nu știi cui îi încredințează banii tăi această persoană și ce fac acești oameni necunoscuți cu banii tăi? Știi câți bani plătești din buzunar pentru comisioane? Știi cât de mult din banii tăi sunt de fapt investiți și cât de mult intră în buzunarele celor care îți administrează banii? Se întoarce vreun ban în buzunarul tău? Ce se întâmplă dacă ei îți pierd banii? Mai ai alte resurse? Cunoști răspunsul la toate aceste întrebări?

— Nu, am răspuns eu dând din cap, cu o voce stinsă.

— L-ai întrebat vreodată pe individul care ți-a vândut aceste fonduri mutuale dacă poate trăi de pe urma propriilor sale investiții sau trăiește de pe urma comisioanelor ca urmare a banilor tăi investiți?

— Nu, am răspuns încet. Nu l-am întrebat niciodată.

Conflict de interese

Când mi-am dat seama că am făcut probabil o greșeală, am vrut să-l învinuiesc pe domnul Carling, dar am știut că nu el era vinovatul. *Eu eram investitorul.* Am ales să investesc în fonduri mutuale fără a mă documenta temeinic în legătură cu investiția. Consilierii financiari își câștigă comisioanele din vânzarea investițiilor și a altor produse financiare (cum ar fi asigurările) investitorilor de rând. Noi trebuie să învățăm cum să punem întrebările corespunzătoare. Ca de exemplu: Care sunt taxele corespunzătoare acestui fond mutual? Care este comisionul tău ca urmare a acestei vânzări? Tatăl bogat încerca să-mi imprime ideea că trebuia să preiau controlul asupra deciziilor mele financiare și nu să atribui această putere altcuiva.

O simplă mustrare

În 2002, câteva dintre cele mai mari companii înscrise la Bursa de pe Wall Street au fost sancționate cu 1,4 miliarde de dolari de către Eliot Spitzer, Procurorul General al Statului New York, pentru fraudă și conflict de interese. Într-o conferință de presă, Spitzer a declarat: „Fiecare investitor știe că bursa implică riscuri... Însă ceea ce fiecare investitor așteaptă și este îndreptățit să primească este un sfat financiar onest — sfaturi și analize care nu sunt alterate din cauza conflictelor de interese." O amendă de 1,4 miliarde de dolari după ce investitorii au pierdut între 7 și 9 mii de miliarde de dolari reprezintă echivalentul unei amenzi de 1,4 $ pentru o pagubă între 7 000 și 9 000 de dolari, o simplă mustrare — și mai puțin decât comisioanele pe care aceste companii le-au câștigat de la investitorii care au pierdut între 7 și 9 mii de miliarde de dolari.

Ca parte a achitării amenzilor de 1,4 miliarde de dolari, s-au luat măsuri pentru a stabili o serie de legi, menite să elimine conflictul de interese dintre agențiile de analiză de pe Wall Street și cele care oferă acțiuni. Analiștilor companiei de investiții le-a fost interzis să mai fie plătiți pentru cercetarea bursieră de către firmele de investiții.

O primă pentru o treabă bine făcută

La scurt timp după mustrarea ușoară și amenzile pentru fraudă, *The Wall Street Journal* a scris un articol intitulat:

„Merrill Lynch a acordat lucrătorilor
prime mari pentru 2002"

Parafrazând cele scrise în articol, se relata că Merrill Lynch & Co. le-a oferit anul trecut, atât președintelui cât și directorului executiv prime de 7 milioane de dolari, în ciuda derutei continue a bursei care a înghițit multe dintre afacerile cheie ale firmei.

În continuarea articolului se menționa că: În timpul anului 2002, Merrill și-a redus personalul cu 6 500 de angajați, ajungând la un total de 21 700 de concedieri, începând cu anul 2000, când a deținut numărul maxim de angajări.

După ce am lăsat ziarul din mână, nu m-am putut abține să nu mă întreb cum poate o companie să ofere celor din conducere milioane de dolari în prime, când exact această companie i-a „ajutat" pe investitori să piardă miliarde de dolari, a fost acuzată de fraudă, iar în loc să-și dezvolte afacerea, directorii companiei au concediat aproape 22 000 de lucrători.

Pentru a da dovadă de imparțialitate și pentru a nu părea că am ceva numai împotriva companiei Merrill Lynch, *The Wall Street Journal* a publicat de asemenea salariile anuale ale altor directori și președinți de instituții financiare:

Președintele companiei Morgan Stanley	11 milioane de dolari
Președintele companiei Goldman Sachs	12,1 milioane de dolari
Președintele companiei Lehman Brothers	12,5 milioane de dolari
Președintele companiei Bear Stearns	19,6 milioane de dolari

Unele dintre aceste companii au făcut parte și ele din grupul celor care au fost amendate pentru fraudă de către statul New York.

Urmează mai multe procese judiciare

În iunie și iulie 2003, mai mulți investitori mici s-au unit pentru a da în judecată compania Merrill Lynch. Micii investitori au pierdut cu toate că au existat dovezi substanțiale că au fost induși în eroare. Deși nu-mi place să văd că micii investitori pierd, am înclinat să fiu de acord cu decizia judecătorului potrivit căreia toți investitorii trebuie să fie prevăzători atunci când intră în lumea investițiilor financiare. Cu alte cuvinte, judecătorul a spus, „Ghinion".

Frauda fondurilor mutuale

La începutul anului 2003, procurorul general al Statului New York și-a îndreptat atenția asupra industriei fondurilor mutuale. El a declarat că „Există motivații ascunse în aproape fiecare tranzacție financiară care implică fondurile mutuale". El analizează comisioanele ascunse ale fondurilor și conflictele de interese legate de modul în care fondurile mutuale sunt vândute. El investighează două practici financiare numite „late trading" și „market timing". *Late trading* implică efectuarea de tranzacții cu fonduri mutuale la prețul practicat la orele 16:00, exact după închiderea pieței de acțiuni, permițând investitorului favorizat să profite de avantajul oferit de evenimentele ulterioare închiderii bursei, care nu sunt reflectate în prețul final al fondului. *Market timing* implică tranzacții pe termen scurt cu fonduri mutuale, care au un efect în detrimentul acționarului care investește în fonduri mutuale pe termen lung. Deoarece din ce în ce mai multe lucruri sunt dezvăluite zilnic, ca urmare a acestei investigații, inerentele conflictele de interes și tranzacțiile interne au zdruncinat încrederea investitorului.

Deveniți un investitor competent

După cum am declarat înainte, în lumea investițiilor, banii nu sunt pierduți. Se transferă doar dintr-o mână în alta. De aceea ezit să spun cuiva în ce anume să-și investească cei 10 000 $. Dacă o persoană nu știe ce să facă cu banii săi, ar trebui mai întâi să investească puțin *timp* în pregătirea sa financiară înainte de a-și investi *banii*. După părerea mea, unul dintre motivele principale datorită căruia milioane de oameni au pierdut miliarde de dolari constă în faptul că și-au investit *banii,* dar nu au fost dornici să-și investească și *timpul* necesar.

De aceea, răspunsul meu la întrebarea, „Am 10 000 $. În ce ar trebui să-i investesc?" este de a vă aloca timp pentru a învăța să deveniți un investitor mai bun, înainte de a vă investi banii, sperând și rugându-vă să fie o investiție bună. Amintiți-vă întotdeauna ceea ce tatăl meu bogat mi-a spus cu ani în urmă. „Oamenii care nu dispun de prea multă pregătire financiară, de cele mai multe ori cad pradă reclamelor de vânzare... confundându-le cu sfaturi." Ca urmare, în această carte este vorba despre faptul că tatăl meu bogat a

considerat că este important pentru mine să-mi investesc timpul — căutând să am o educație financiară reală — înainte de a-mi investi banii. De asemenea, tatăl bogat a mai spus că, „Cu cât educația în domeniul financiar este mai bună, cu atât veți primi sfaturi de investiție mai competente."

Observațiile lui Sharon

Capacitatea de a face diferența dintre o reclamă de vânzare și un sfat competent pentru o investiție reprezintă subiectul primului capitol al acestei cărți, deoarece presupune o distincție imensă pe care un investitor de succes trebuie să o învețe. Sfatul pe care îl primiți este în favoarea dumneavoastră și a investițiilor dumneavoastră, sau este sfatul care generează mai multe comisioane pentru consilierul dumneavoastră? Scopul agentului de vânzări este de a câștiga bani *de pe urma* dumneavoastră, în timp ce scopul consilierului financiar este de a face bani *pentru* dumneavoastră.

Parcați sau accelerați?

Cea mai mare parte a educației financiare a investitorului obișnuit din zilele noastre este dobândită de la instituțiile financiare, precum băncile sau agenții de vânzări. Ei le spun investitorilor să-și investească, sau să-și „parcheze" banii pe termen lung și să aștepte ca piața să crească în fiecare an. Acest sfat de a „economisi pentru zile negre", este un sfat adecvat pentru mulți oameni.

Atunci când vă uitați la tabelul din introducere, intitulat „De ce oamenii bogați devin și mai bogați", veți observa că cei mai mulți oameni se situează în partea stângă, alături de agenții de vânzări. Ei urmează sfaturile instituțiilor financiare și ale agenților de vânzări și iau decizia de a-și economisi, sau de a-și depozita banii în următoarele moduri, în speranța că piața bursieră va crește și că aceste investiții vor mai exista atunci când va veni perioada pensionării:

- Economii
- Locuința personală
- Fonduri mutuale
- Acțiuni
- Planuri de pensie

În plus, răspunsul cel mai comun la întrebarea *Cine mi-a luat banii?* este *guvernul,* atâta timp cât cei mai mulți oameni sunt angajați și văd cum cea mai mare cheltuială a lor — taxele și impozitele — dispare din salariu (prin metoda reținerii din câștig) *înainte* de a fi plătiți.

Tatăl bogat ne oferă o alternativă a modului tradițional de a economisi și a mentalității angajatului. El ne învață să creăm sau să cumpărăm acțiuni *în prezent* care să genereze un flux de numerar *în prezent* — metoda investitorilor profesioniști. Vă simțiți prinși într-o capcană, lucrând din greu pentru un salariu? Este greu de imaginat că banii dumneavoastră pot lucra din greu pentru dumneavoastră? *Cine mi-a luat banii?* vă va ajuta să realizați trecerea de la o persoană care face economii, la un investitor.

Investitorii profesioniști doresc să știe cât de repede își pot muta banii, trecând de la o categorie de active pentru a cumpăra o alta. Ei aleg să investească în toate cele trei categorii de active și să folosească cât de mulți acceleratori cu putință. Ținta lor este de a-și menține banii în continuă mișcare și de a-și mări câștigurile de pe urma investiției.

Afaceri	BAO (Banii altor oameni)
	Selectarea entităților
	TAO (Timpul altor oameni)
	Legile fiscale
	Opere de caritate
Proprietăți imobiliare	BAO (Banii altor oameni)
	Selectarea entităților
	Legile fiscale
	• Amortizare
	• Pierderi pasive
Hârtii de valoare	Scutiri de taxe
	Fonduri de acoperire
	Opțiuni
	BPP (Borderouri de plasamente private)
	OPI (Oferte publice inițiale)

Aceste metode și instrumente folosite de către investitorii profesioniști sunt la îndemâna oricui. Dispunând de o educație financiară adecvată, de consilieri corespunzători și de dorința de trece la acțiune, puteți începe prin a vă pune banii la treabă, în slujba dumneavoastră.

CAPITOLUL 2

Cereți sfatul unui crescător de vaci și apoi al unui producător de lapte

„Perioada mea favorită de timp de a păstra o acțiune este pentru totdeauna."

— WARREN BUFFETT

După ce m-a dojenit pentru gestul meu pripit de a investi în fonduri mutuale, tatăl bogat mi-a amintit de o discuție anterioară (lucru pe care a trebuit să îl facă adesea) în legătură cu metodele sale de investiție. El mi-a reamintit o lecție de natură financiară referitoare la diferența dintre un crescător de vaci și un producător de lapte.

Frumoasa Big Island

Pe Big Island din Hawaii, unde am crescut, se află Parker Ranch. Pe vremea când eram la liceu, Parker Ranch era *cea mai mare* fermă privată din America. Când aveam 16 ani, tatăl bogat ne-a luat, pe mine și pe fiul său, să o vizităm. Ferma a fost și este în continuare un loc minunat pentru a fi vizitat. Departe de aglomerația nebună din Waikiki Beach, ferma se întinde pe munți înalți, dealuri înverzite și terenuri vaste de pământ care se întind până la impresionantele ape albastre ale Oceanului Pacific, unde trăiesc cele mai mari specii de

merlin din lume. Astăzi, orășelul Kamuela, situat în centrul fermei, este locul unde visez adesea să trăiesc, atunci când voi îmbătrâni.

În timpul acestei vizite la fermă, s-a întâmplat să vedem cum o cireadă de vite era mânată din țarc, la abator. Deși tatăl bogat ne-a luat repede de acolo, înainte ca noi să putem vedea vreo vită ucisă, noi știam ce avea să se întâmple și acest lucru îl știau și vitele. A fost o experiență pe care nu o voi uita niciodată.

Câteva luni mai târziu, tatăl bogat ne-a dus la o fermă de lapte. Dimineața devreme, am văzut cum fermierul își mâna vacile spre grajdul unde aveau să fie mulse. Aceste vite s-au comportat foarte diferit de celelalte.

Lecția de natură financiară pe care tatăl bogat a vrut ca noi să o învățăm, a fost aceea că, în timp ce atât crescătorul de vite, cât și producătorul de lapte își considerau vacile drept active, ei își tratau diferit proprietatea și operau după modele de afacere diferite.

Vizitele la ferma de vite și la cea de lapte au avut ca scop să pună în evidență diferența foarte importantă dintre:

Creșterile de capital
și
Fluxul de numerar

În termeni mai simpli, un crescător de vite poate fi comparat cu o persoană care investește pentru a obține creșteri de capital. Un producător de lapte seamănă mai mult cu cel care investește pentru a obține un flux de numerar.

Unul dintre motivele pentru care atât de mulți oameni pierd atât de mulți bani investind sau care cred că a investi este riscant, constă în faptul că investesc precum crescătorii de vite. Ei investesc pentru a ucide, nu pentru a mulge.

Afirmații ale unui investitor din zona creșterii de capital

Puteți recunoaște o persoană care investește pentru a obține creșteri de capital după modul în care vorbește și după cuvintele pe care le folosește. Iată câteva exemple:

1. „Averea mea netă a crescut."
2. „Valoarea locuinței mele a crescut."
3. „Am dat 10 $ pe acțiune, prețul a crescut la 15 $ și am vândut."
4. „Am cumpărat o casă, am renovat-o, am vândut-o și am câștigat 23 000 $."
5. „Câștigurile companiei au crescut, ca urmare mă aștept ca prețul acțiunilor să crească."

Afirmații ale unui investitor din zona fluxului de numerar

De asemenea, puteți recunoaște o persoană care investește pentru a obține flux de numerar, după cuvintele pe care le folosește. Iată câteva exemple:

1. „Care este profitul meu în numerar, obținut de pe urma proprietății?"
2. „De pe urma acțiunilor, obțin dividende în valoare de 56 cenți per acțiune."
3. „Ai calculat venitul obținut în urma amortizărilor?"
4. „Este o obligațiune municipală scutită de taxe, care aduce o dobândă de 7 cenți."
5. „Primesc o dobândă de 16% de pe urma certificatului care garantează plata impozitelor."

Afirmații ale unui consilier financiar

Majoritatea consilierilor financiari vă spun: „Când sunteți tânăr, vă recomand un fond de investiție agresiv. După pensionare, vă recomand să treceți la un fond care vă aduce un venit."

În traducere: „Când sunteți tânăr, investiți în creșterile de capital. Când sunteți în vârstă, investiți în fluxul de numerar."

Cei mai mari proști

Unul dintre motivele principale, în afară de lăcomie și corupție, pentru care atât de mulți oameni au pierdut atât de mulți bani la

sfârșitul anilor 1990 este acela că au investit în creșterile de capital. În timpul exploziei industriei tehnologice, vremurile au fost atât de rele încât investitorii au investit în companii care nu obțineau niciun câștig sau profit, cu atât mai puțin dividende. Ei investeau după metoda de investiție a *celor mai mari proști*, ceea ce înseamnă că așteptau un prost mai mare decât ei. La apogeul acestei explozii, investitorii abili s-au retras și cei mai mari proști au ieșit la iveală. Se mai întâmplă acest lucru și astăzi? Răspunsul este, „Desigur".

Televiziunea națională

În septembrie 2003, în timp ce mă aflam în New York, am fost invitat la un interviu pentru o serie de emisiuni, ale televiziunii naționale, pe teme financiare. Bine-cunoscutul comentator financiar m-a atacat imediat, punând sub semnul întrebării strategia mea de investiții.

— Dow Jones a crescut cu aproape 50%. Ce aveți de spus despre acest lucru? a întrebat el, cu un zâmbet de superioritate.

— Și ce dacă? am răspuns stupefiat de atitudinea sa agresivă.

Evident, era un investitor în creșterile de capital, iar eu sunt un investitor al fluxului de numerar. El investește asemeni unui crescător de vaci, iar eu asemeni unui producător de lapte. Evident că restul interviului nu s-a derulat într-o atmosferă plăcută.

Warren Buffett spune că „Cel mai stupid motiv din lume ca să cumperi acțiuni este acela că prețul lor crește."

O diferență foarte importantă

De câte ori aud pe cineva spunând „Investiți pe termen lung", întreb adesea, „Din ce motiv investiți? Investiți în creșterile de capital sau în fluxul de numerar? Dacă investesc în fluxul de numerar, nu acord nicio importanță prețului. Îl plătesc dacă primesc fluxul de numerar... veniturile de pe urma banilor investiți... acum... nu mâine... și nu pe termen lung. Cu alte cuvinte, „Arată-mi banii — acum."

Un exemplu ridicol

Întrebarea este că, dacă mi-ați da astăzi 10 $ și v-aș da înapoi 1 $ pe lună, timp de ani de zile, ați spune că aceasta este o investiție

bună? Eu sper că da. Cu alte cuvinte, ați avea înapoi cei 10 $, în 10 luni. Din acel moment, ar însemna să primiți bani pe degeaba.

Unul dintre motivele pentru care atât de mulți investitori pierd atât de mulți bani constă în faptul că ei plătesc, timp de 40 de ani, 10 $ pe lună într-un fond și nu știu dacă aceștia vor mai fi acolo, 40 de ani de acum înainte. Aceasta este ceea ce eu numesc „redepozitarea banilor". Firește că, în cele mai multe cazuri va mai exista ceva în acel cont... dar cât de mult? Va fi de ajuns?

În acest moment, îmi imaginez că unii dintre dumneavoastră vor spune, „Acest exemplu de a investi 10 $ și de a primi înapoi 1 $ pe lună, reprezintă un exemplu ridicol". Dați-mi voie să vă asigur că exemplul nu este ridicol. Din moment ce cei mai mulți oameni au fost învățați să investească în creșterile de capital, ei nu reușesc să vadă avantajele investiției în fluxul de numerar.

Lovituri pe piața bursieră

Unul dintre motivele pentru care tatăl bogat a fost supărat pe mine atunci când am investit în fondurile mutuale, a constat în faptul că am fost ademenit să investesc în creșterile de capital. Motivul pentru care ne-a dus, pe mine și pe fiul său, la ferma de vite și la ferma de lapte, a fost acela că a vrut să ne învețe diferența dintre a măcelări și a mulge. El spunea adesea: „Atunci când cineva spune că a dat lovitura la bursă, chiar a făcut-o. Unii investitori au fost terminați. Investitorii care nu au acționat rapid au pierdut, iar banii câștigați ușor s-au evaporat. Se întâmplă tot timpul, pe toate piețele... nu numai pe piața bursieră."

Câștiguri pe piața bursieră

Pe parcursul lecturării acestei cărți, veți descoperi cum exemplul de a investi 10 $ acum și de a primi 1 $ pe lună, pentru ani de zile, este foarte posibil de pus în practică... dar trebuie să gândiți ca un producător de lapte, nu ca un crescător de vite.

Citind această carte, s-ar putea să înțelegeți de ce Warren Buffett a spus că, „Perioada mea favorită de timp de a păstra o acțiune este pentru totdeauna."

Warren Buffett gândește și investește asemeni unui producător de lapte. Și tatăl meu bogat a procedat la fel. Nu are importanță în ce categorie de active investiți. Mulți oameni investesc într-o afacere numai pentru a o spori și a da lovitura, vânzând-o următorului investitor. Același lucru se întâmplă și în domeniul proprietăților imobiliare și al hârtiilor de valoare. Pentru a înțelege cât mai bine mesajul acestei cărți, mentalitatea de „abator" trebuie înlocuită cu cea „mulgătoriei".

Loviturile continuă

Unul dintre motivele pentru care nu mă simt atras, în mod deosebit, de fondurile mutuale este acela că ele îmi reamintesc de pășuni, locul unde vitele sunt ținute pentru a se îngrășa, cu puțin înainte de a fi omorâte. Diferența este că pășunile fondurilor mutuale sunt pline de investitori mărunți... care se îngrașă atâta timp cât valoarea portofoliului lor diversificat crește... și apoi cowboy-ii se năpustesc și le iau banii.

A fi cinstit și cumpătat

Mulți oameni cred că eu sunt împotriva fondurilor mutuale și a bursei de valori. Acest lucru nu este adevărat. Sunt împotriva ignoranței, a lăcomiei excesive și a stupidității. Această „îngrășare" a micilor investitori se întâmplă în oricare și în toate piețele de valori. Le observ zilnic pe piața proprietăților imobiliare. Astăzi, în Phoenix, Arizona, o piață importantă care se dezvoltă cel mai rapid în America, a crescut numărul celor care nu-și pot plăti ratele la bancă. Mulți oameni își pierd casele. Investitorii sunt alungați de pe proprietățile pentru care au plătit un preț prea mare. În Australia, rata dobânzilor este din nou în creștere, ceea ce înseamnă că marii naivi ai pieței imobiliare vor fi sacrificați.

Motivul pentru care am răspuns „Și ce dacă?" faimosului moderator al emisiunii de la televiziunea națională este acela că nu vreau să ajung să fiu sacrificat. Nu vreau să fiu absorbit de o piață, doar pentru că prețul acțiunilor este în creștere... sau prețul proprietăților imobiliare este în creștere... sau rata dobânzilor este în scădere.

Știri

În ultimele câteva luni ale anului 2003 am auzit câteva analize ale pieței bursiere, care sună cam așa:

Într-o zi: „Bursa a crescut astăzi. Se pare că asistăm la o creștere spectaculoasă."
Ziua următoare: „Bursa a scăzut astăzi. Se pare că investitorii profită de pe urma creșterii de ieri."
Ziua următoare: „Bursa a crescut astăzi. Cred că aceasta este creșterea pe care o așteptam."
Ziua următoare: „Bursa a scăzut astăzi din cauza zvonurilor că investitorii profesioniști își vând acțiunile."
Ziua următoare: „Bursa a crescut astăzi datorită informațiilor referitoare la obținerea unor profituri spectaculoase."
Ziua următoare: „Bursa a scăzut din cauza zvonurilor că Banca Centrală va crește rata dobânzilor."

Realitatea

Ceea ce știrile oglindesc cu adevărat este faptul că investitorii care ezită continuă să-și depună (sau să-și „parcheze") banii în bursa de valori, în speranța că prețurile vor crește. De fiecare dată când prețurile cresc, investitorii agili se folosesc de profiturile lor.

Investiția în creșterile de capital este riscantă

De câte ori investiți în speranța că se va întâmpla ceva în viitor, riscați — și aceasta reprezintă investiția în creșterile de capital. Nu aș spune că este greșit. Lucrul important este să cunoașteți care sunt obiectivele investiției dumneavoastră și să nu vă amăgiți.

Pariul pe echipa câștigătoare

A investi în creșterile de capital este ca și cum ați paria, la începutul campionatului de fotbal, pe echipa care credeți că va câștiga campionatul. De fapt, ar fi mai puțin riscant să pariați pe care echipă credeți că va câștiga Liga Campionilor înainte ca aceasta să înceapă, decât să investiți în creșterile de capital. De ce? Deoarece există numai câteva

echipe în Liga Națională de Fotbal, în timp ce aveți de ales între miile de acțiunile de la bursă și din fondurile mutuale.

O chestiune de priorități

Toate acestea fiind spuse, eu investesc în creșterile de capital. Am niște bani investiți în fonduri de administrare. Uneori fac investiții riscante și, ocazional, investesc în baza unui „pont fierbinte". Diferența constă în priorități. În această carte, veți afla că metoda de investiție a tatălui bogat urmează această listă de priorități:

1. Fluxul de numerar
2. Folosirea avantajoasă a creditelor
3. Avantaje fiscale
4. Creșterile de capital

Cei mai mulți investitori fac investiții doar pentru creșterile de capital. În cele mai multe conturi ale planurilor de pensie, veți observa că investitorul obișnuit rămâne fără flux de numerar, nu știe să se folosească de credite, nu valorifică avantajele sistemului fiscal, iar banii săi stagnează pe „pășune", „îngrășându-se". Odată cu schimbarea tendinței pieței, cowboy-ii își fac apariția, șmecherii își scot banii și cei care investesc în planul de pensii suferă cele mai mari pierderi.

Chiar și Prințul de Wales s-a retras la timp

În ediția de marți, din 27 mai 2003, a ziarului *Sydney Morning Herald*, era un articol important, care relata:

„În mod discret, prințul dă lovitura, printr-o mișcare prudentă spre investițiile imobiliare"

Puteți observa cuvântul *discretă* și de asemenea expresia *dă lovitura*, care indică faptul că el nu a spus nimănui nimic, decât după ce mișcarea a fost făcută. Articolul continuă cu următoarele:

Londra: Prințul de Wales va dezvălui luna viitoare rezultatul remarcabil al profitului obținut pentru proprietatea sa, veche

de 700 de ani, după ce a vândut acțiunile din vreme și a investit în piața imobiliară.

Noul statut al prințului, de „rege al pieței imobiliare" va fi evident în momentul în care va anunța că Ducatul de Cornwall, proprietatea care îi asigură venitul moștenitorului la tron, a înregistrat, în ultimul an financiar, un profit considerabil de aproape 25 de milioane de dolari.

Această cifră reprezintă o creștere de 25% față de anul precedent și survine în momentul în care multe afaceri au înregistrat pierderi imense de profit din cauza declinului economic.

Acest articol ilustrează încă un motiv pentru care cei bogați devin și mai bogați. În timp ce cei bogați își mișcă cu rapiditate banii, micii investitori reprezintă grupa celor care se îngrașă, așteptând să fie sacrificați.

Nu este nimic greșit în a face parte din grupa celor care se îngrașă. Dar trebuie să vă amintiți să vă retrageți înainte de apariția cowboy-ilor.

În această carte este vorba despre puterea fluxului de numerar

În loc să mă învețe să-mi măcelăresc activele, tatăl bogat m-a învățat cum să mi le dezvolt, folosind fluxul de numerar pentru a-mi înmulți „cireada". În loc să-mi duc vitele la piață, în fiecare an vacile au avut mai mulți viței, iar fluxul de numerar a crescut.

În cea de-a doua carte din seria *Tatălui bogat*, intitulată *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant (Cadranul banilor)* am scris despre construirea unei conducte care să înlocuiască transportul manual al găleților. În această metaforă, construirea unei conducte reprezintă investiția în fluxul de numerar, iar transportul manual al găleților reprezintă investiția în creșterile de capital.

Deseori întâlnesc câte o persoană care spune, „Am găsit o casă foarte frumoasă, am cumpărat-o, am reparat-o și am vândut-o. Am câștigat 25 000 $". Deși știu că această persoană este mândră de ceea ce a realizat, pentru mine aceasta este o muncă grea. Din punctul meu de vedere, acest lucru este echivalentul transportului manual al găleților în locul construirii unei conducte. Cum de știu acest lucru?

Știu, deoarece am procedat la fel. Acum, dacă o persoană ar urma principiul investiției în creșterile de capital, cu intenția de a strânge destul pentru a investi în fluxul de numerar, ar fi mai în concordanță cu învățăturile tatălui bogat. (De fapt, acest principiu încorporat în jocul nostru intitulat FLUX DE NUMERAR.)

În această carte este vorba despre construirea conductelor

În această carte este vorba despre construirea conductelor în așa fel încât banii să curgă și dumneavoastră să vă găsiți independența financiară. Această carte descrie de asemenea, cum să extindeți diametrul conductei. În momentul în care încep o afacere, de cele mai multe ori fluxul de numerar este cel din buzunarul meu. Mai târziu, fluxul începe să picure dintr-o conductă de mărimea celei folosite pentru a uda grădina. Cu trecerea timpului, obiectivul meu, ca om de afaceri, este de a mări diametrul conductei... nu de a „termina" afacerea, investiția imobiliară sau hârtiile de valoare, ca apoi să caut o altă afacere, proprietate sau hârtii de valoare... ceea ce pentru mine reprezintă un exemplu de transportare manuală a găleților de apă, în loc de construirea unei conducte.

Pe măsură ce fluxul de numerar începe să se reverse, el se va vărsa în categoria următoare de active, apoi către a treia categorie. În loc de a cumpăra și a vinde, încercând să intuiesc, sau să ghicesc într-un glob de cristal, mișcarea bursei, îndeletnicirea mea este să construiesc o conductă și să-i măresc permanent diametrul.

Cel mai cunoscut exemplu

Unul dintre motivele pentru care l-am scos în evidență pe McDonald în cartea *Tată bogat, tată sărac* este faptul că McDonald este unul dintre cele mai cunoscute exemple ale formulei acestor trei categorii de active în care conductele fuzionează perfect. Nu cu foarte mult timp în urmă, Ray Kroc a pus bazele unui plan de afacere în care afacerea cu hamburgeri a achiziționat câteva dintre cele mai bune proprietăți din lume. După ce compania s-a dezvoltat și a mers foarte bine și după ce a cumpărat cele mai bune proprietăți — aflate în intersecții aglomerate — compania s-a lansat pe piața

bursieră. De fiecare dată când vedeți un McDonald situat într-o intersecție aglomerată, aduceți-vă aminte de afacerea cu hamburgeri, achiziționând proprietăți imobiliare amplasate strategic, care vinde în lumea întreagă, milioane de acțiuni și hârtii de valoare. Acesta este adevărata cale în care oamenii bogați investesc.

În 2003, Joan, soția lui Ray Kroc, a murit. Afacerea pe care ei o clădiseră era răspândită în întrega lume, asigurând milioane de slujbe și îmbogățindu-i pe mulți. Joan Kroc era cunoscută nu datorită faptului că era bogată, ci pentru generozitatea sa. S-a estimat că ea a donat miliarde de dolari pentru cauze nobile și opere de caritate. Când aud oamenii spunând că cei bogați sunt extrem de răi sau de lacomi, îi rog, deseori, să citească povestea despre McDonald's.

Nu este un drum ușor

Este asta cea mai ușoară cale de a investi? Răspunsul este nu. Este cea mai profitabilă cale de a investi? După părerea mea, răspunsul este da. M-am îmbarcat în această călătorie, cu seriozitate, la vârsta de 25 de ani. După cum unii dintre dumneavoastră știu, am avut o nereușită totală până la vârsta de 35 de ani. Însă, începând cu această vârstă, misiunea de a construi conducte între categoriile de active a devenit din ce în ce mai ușoară și mai distractivă. Astăzi, în timp ce pătrund în cea de-a patra repriză a jocului banilor, conductele sunt solide, se măresc și din ce în ce mai mult flux de numerar curge prin ele. Din punctul meu de vedere, aceasta este investiția pe termen lung. Așa cum a spus tatăl bogat: „Există două feluri de probleme în privința banilor. O problemă constă în faptul că nu sunt destui bani, iar cealaltă, că sunt prea mulți bani". Pe care dintre cele două probleme o doriți?

Warren Buffett spune: „Oamenii ar prefera să li se promită un bilet câștigător la loterie, săptămâna viitoare, decât o ocazie de a deveni bogați, în timp".

De ce nu investesc mai mulți oameni în fluxul de numerar?

În cadrul seminariilor mele, sunt întrebat adeseori. „De ce nu investesc mai mulți oameni în fluxul de numerar?" Deși sunt sigur

că există multe răspunsuri, cred că există un motiv principal... iar acest motiv este acela că e greu să găsești un fluxul de numerar productiv la un preț convenabil.

Dacă îi întrebați pe cei mai mulți dintre consilierii de investiții, dacă vând afaceri, proprietăți sau hârtii de valoare, ei vă vor spune că acest lucru nu este posibil. Motivul pentru care atât de mulți spun că este imposibil, constă în faptul că, probabil, ei nu o pot face. Dacă ar putea, ar face-o. Meseria lor nu este cea de a investi. Meseria lor este cea de a vinde pentru a-și câștiga pâinea. Deoarece recompensele lor se bazează pe „cumpărarea și vânzarea" activelor, ei se situează în afacerea cu active care generează câștigul de capital, nu în cea a activelor care generează fluxul de numerar. (De fapt, ei își primesc comisioanele de vânzare, chiar și atunci când investitorul are o *pierdere* de capital rezultată din cumpărarea activelor respective.)

Unul dintre prietenii mei a discutat recent cu mine despre scandalul în legătură cu fondurile mutuale și mi-a spus că „Industria fondurilor mutuale a sustras dintotdeauna fonduri, fără ca investitorul obișnuit să-și dea seama. Mă bucur că totul a ieșit, în sfârșit, la iveală." Deși cuvântul „sustras" este puțin cam dur, aceste taxe sunt percepute de către fond, indiferent dacă valoarea lui pe piață crește sau scade. Cu toate că există o Comisie pentru siguranța și controlul tranzacțiilor, care cere tuturor fondurilor mutuale să-și prezinte structura de taxe, într-un tabel tip aflat pe prima pagină a prospectelor, mă întreb, câte broșuri ale fondului ați studiat? Dacă investiți prin intermediul unui agent de bursă, întrebați-l despre modalitatea în care este plătit. Ei pot fi recompensați de către fond din taxele percepute odată cu încheierea tranzacției sau pe parcurs, ceea ce atrage o taxă mai mare dacă vindeți în timpul perioadei inițiale, perioadă în care fondul poate, de asemenea, compensa agentul de bursă, percepându-vă taxe mai mari. Agentul mai poate primi taxe de management pentru administrarea banilor dumneavoastră, respectiv de la 1% până la 1.5%, percepute anual din valoarea contului dumneavoastră de fonduri mutuale. În plus, mai puteți plăti taxe pentru consiliere financiară unui intermediar financiar, ca de exemplu unui consilier de investiții sau unei agenții de brokeri, pentru administrarea contului. Aceste taxe pot fi în plus față de cele prezentate în tabelul fondurilor mutuale.

Taxele percepute de fondurile mutuale

Taxele acționarului — percepute direct investitorului, pentru tranzacțiile făcute:

- Taxa maximă de vânzări — percepută pentru cumpărare.
- Taxa maximă de vânzări eșalonate — percepută pentru acțiuni vândute sau răscumpărate.
- Taxa maximă de vânzări pentru dividendele reinvestite — percepută atunci când dividendele sunt reinvestite în achiziționarea unor acțiuni suplimentare.
- Taxa de amortizare — percepută atunci când investitorul răscumpără acțiunile.
- Taxa de transfer — percepută atunci când investitorul transferă banii dintr-un fond în altul, în cadrul aceleași familii de fonduri.

Cheltuielile anuale ale fondului, pentru operațiuni financiare — extrase din activele fondului înainte de obținerea profitului, sunt distribuite investitorilor astfel:

- Taxa de management — percepută de consilierul fondului de investiție pentru administrarea fondului.
- Taxa de distribuție — plătită pentru piață, publicitate și vânzătorii profesioniști. Prin lege, nu poate depăși 1% din venitul net mediu anual al fondului. Poate include o taxă de prestări de servicii de până la 0,25% din venitul net mediu anual al fondului, plătită vânzătorilor profesioniști pentru administrarea conturilor investitorilor.
- Alte cheltuieli — de exemplu, taxe de virament, serviciu telefonic, internet, evidență contabilă, corespondență, poștă.
- Cheltuieli totale pentru operațiunile anuale ale fondului (Rata cheltuielilor) — suma tuturor costurilor operațiunilor fondului, sub formă de procentaj al venitului mediu net.

De ce sunt creşterile de capital atât de uşor de vândut?

Următoarea întrebare, care mi se pune frecvent, este „De ce creşterile de capital sunt atât de uşor de vândut, dacă investiţiile în creşterile de capital sunt riscante?" Răspunsul meu este acela că este uşor să vinzi un *vis*.

Tatăl bogat spunea adesea că, „Problema viselor este realitatea."

Warren Buffett spune că, „Tendinţa către jocurile de noroc este întotdeauna sporită de perspectiva unui câştig imens în schimbul unei taxe mici de intrare, indiferent cât de slabe sunt şansele reale de câştig. Acesta este motivul pentru care cazinourile de la Las Vegas fac reclamă unor premii (jackpots) fabuloase şi loteriile de stat anunţă premii mari."

De ce este diferită această carte?

Dacă aţi citit celelalte cărţi ale noastre, în special *Ghidul pentru investiţii, al tatălui bogat: Ce anume investeşte omul bogat în ceea ce omul din clasa medie şi cea săracă nu o face (Rich Dad's Guide to Investing: What the Rich Invests in That the Poor and Middle Class Do Not!)* şi aţi practicat jocul nostru, veţi observa în toate lucrările noastre, această temă a celor trei categorii de active. Poate că aţi mai citit deja despre comparaţia dintre conducte şi găleţile de apă. Dacă nu aţi citit cărţile precedente sau nu aţi jucat jocul CASHFLOW, poate că ar fi bine să o faceţi dacă vreţi să înţelegeţi mai bine felul în care vă puteţi achiziţiona sau crea activele, în toate cele trei categorii.

Această carte este diferită deoarece nu se concentrează doar asupra sinergiei celor trei categorii de active, ci *se canalizează, în primul rând, pe viteza creşterii fluxului de numerar*. Una dintre cele mai importante lecţii pe care le-am învăţat de la tatăl bogat a fost aceea de a nu lăsa banii să stea în bancă sau în alte investiţii din care alţii să se îngraşe timp de ani de zile. Misiunea banilor mei era aceea de a lucra din greu pentru mine, aducându-mi mai multe active.

Pentru a accelera viteza de mişcare a banilor prin intermediul unor diferite categorii de active, o persoană are nevoie să înţeleagă şi să folosească puterea următoarelor instrumente financiare:

1. BAO (banii altor oameni)
2. Selectarea entităților
3. Legile fiscale

Aceste subiecte vor fi discutate mai în detaliu pe parcursul cărții. Aceste instrumente sunt cele care conferă atât viteză cât și protecție banilor dumneavoastră.

De ce viteza este importantă

Unul dintre motivele pentru care viteza de mișcare a banilor mei este importantă constă în faptul că, dacă nu se mișcă rapid, cad deseori pradă impozitelor, au mai puține șanse să fie înmulțiți alături de banii altor oameni și pot deveni ținta hoților. Cei care își păstrează banii într-un plan de pensie pentru ani la rând, dispun de foarte puțină viteză de mișcare și de aceea plătesc taxe și impozite excesive — iar banii lor devin ținta hoților, a investitorilor rapizi și a forțelor pieței bursiere. De ce este această carte diferită? Această carte este diferită deoarece discută mai mult despre viteza de mișcare a banilor dumneavoastră, decât despre activele în care investiți.

Pentru a înțelege mai bine mesajul acestei cărți

Pentru a înțelege mai bine restul cărții, trebuie să înțelegeți faptul că a investi pentru obținerea fluxului de numerar este diferit de a investi pentru obținerea creșterii de capital.

Mentalitatea unui investitor în creșterea de capital este foarte diferită de ce a unui investitor în fluxul de numerar. După cum am menționat la începutul acestui capitol, atât crescătorul de vaci, cât și producătorul de lapte își consideră vitele drept active. Deosebirea este că ei le tratează în mod diferit.

Cei mai mulți oameni investesc pentru obținerea creșterii de capital

Un alt motiv pentru care mi-am dedicat atât de mult timp diferenței dintre investitorii în creșterea de capital și investitorii în

fluxul de numerar îl constituie faptul că cei mai mulți oameni investesc în creșterea de capital. Acest lucru este ceea ce industria de consiliere pentru investiții a instruit masele să facă și motivul pentru care cei mai mulți investitori cred că e riscant să investești.

Pricepere versus *noroc*

Deși sunt mulți investitori în creșterile de numerar care au aptitudini excepționale, cei mai mulți dintre ei se bazează pe noroc, nu pe pricepere. Pentru a fi o persoană care investește pentru fluxul de numerar, este nevoie, totuși, de pricepere și cunoștințe extraordinare. În momentul în care o persoană investește pentru fluxul de numerar, va afla foarte curând că mare parte a investițiilor nu generează flux de numerar — cel puțin la prețul dorit. În momentul în care o persoană începe să caute fluxul de numerar, va începe să descopere că cele mai multe investiții sunt investiții proaste.

Este foarte ușor să intrați în biroul unui consilier financiar și să cumpărați un portofoliu diversificat care vă va costa bani. Este foarte ușor să cumpărați o proprietate și să pierdeți bani. Nu trebuie să fiți un mare om de știință pentru a începe o afacere și a da faliment. Adevăratul talent al adevăratului investitor este de a achiziționa active care generează flux de numerar — de a pune banii în buzunarul propriu, nu de a cheltui.

Achiziționarea unui activ care generează fluxul de numerar necesită pricepere și un dram de noroc. Deși îmi place să fiu norocos, mă bazez mai degrabă pe priceperea mea financiară pentru a-mi asigura viitorul financiar, decât pe noroc.

Cum să aveți mai mult noroc

Cei mai mulți oameni cred că sunt norocoși... asta până în momentul când au ghinion. Cei mai mulți oameni tind să creadă că, „Acest lucru i se va întâmpla altcuiva... nu mi se va întâmpla mie".

Deși mă simt norocos de a avea acest dar numit viață, nu mă bazez pe noroc atunci când este vorba despre siguranța și libertatea mea financiară. În următoarele capitole ale părții I, veți descoperi nu numai cum să vă sporiți și să vă protejați fluxul de numerar, ci și cum să vă măriți norocul, datorită mai degrabă inteligenței decât

norocului. Începeți să fiți inteligenți atunci când căutați să obțineți sfaturile potrivite din partea unor consilieri competenți.

Sfaturile competente din partea consilierilor competenți

Am urmărit o emisiune la televizor în care o invitată se plângea, mărturisind că „Se pare că atrag genul de bărbați nepotriviți". Moderatoarea a adoptat un zâmbet superior, spunându-i că, „Faptul că bărbații sunt atrași de dumneavoastră este un lucru bun. Problema este că vă dați numărul de telefon genului de bărbați nepotriviți."

Tatăl bogat a spus că: „Doar pentru că o persoană deține o carte de vizită a unei companii financiare importante și o poziție înaltă, asta nu înseamnă că are cunoștințe în domeniul investițiilor. Prea multe persoane își lasă numărul de telefon unor persoane nepotrivite."

Scopul acestei cărți nu este de a condamna pe nimeni pentru că oamenii își pierd banii. În opinia mea, decât să dăm vina pe un om sau pe un grup de oameni pentru pierderile personale, este mai bine să ne asumăm responsabilitatea pentru ceea ce ni se întâmplă, să învățăm din greșelile proprii și să căutăm să obținem sfaturile competente din partea consilierilor competenți. Asta este ceea ce tatăl bogat a făcut după ce eu am investit în fondurile mutuale. M-a dus la un consilier competent. De asemenea, mi-a explicat că fiecare consilier are punctul său de vedere. A trebuit să învăț să identific care dintre sfaturi erau cele mai potrivite pentru mine.

Un cuvânt de încurajare

Cei mai mulți oameni preferă să muncească din greu și să-și încredințeze banii pe mâinile unui manager financiar, sperând din tot sufletul că această persoană este un investitor competent. Deși îmi dau seama că aceasta poate fi calea corectă pentru cea mai mare parte a investitorilor care nu sunt dispuși să se autoeduce din punct de vedere financiar, pentru mine acest lucru nu numai că este riscant, dar nu este deloc plăcut și nici foarte profitabil.

Înainte de a merge mai departe, aș dori să vă spun câteva cuvinte de încurajare. Când am realizat faptul că probabil nu voi deveni bogat prea curând și că trebuie să creez sau să cumpăr active, am

fost foarte descurajat. Ca urmare, înțeleg felul în care unii dintre dumneavoastră s-ar putea simți în acest moment, gândindu-se la crearea a două sau trei categorii de active, mai ales în cazul în care, în momentul de față, probabil că nu aveți nici măcar una.

Cuvintele mele de încurajare sunt acestea: Gândiți-vă să creați sau să cumpărați active în două sau trei categorii de active, ca și când ați petrece timpul învățând două sau trei jocuri diferite. Spunându-vă de exemplu, că „Voi investi 10 ani învățând cum să joc tenis, racquetball și golf." Chiar dacă astăzi nu vă pricepeți la niciunul dintre aceste sporturi, în 10 ani ați putea fi foarte bun la toate cele trei. Veți fi cu mult mai buni decât prietenii dumneavoastră, mai ales dacă aceștia nu au practicat niciodată niciunul dintre aceste jocuri în acești 10 ani.

Acest lucru este valabil și în cazul banilor și al investițiilor. M-am străduit ani de zile. După 10 ani, am devenit destul de bun la acest joc, chiar dacă rezultatele mele nu au fost chiar atât de bune. După 20 ani sunt bun în ceea ce fac, iar rezultatele mele o dovedesc. Cu alte cuvinte, astăzi câștig mult mai mulți bani decât unii dintre prietenii mei care câștigau mai mult atunci când eram mai tineri.

Pentru aceeia dintre dumneavoastră care cred că nu sunt atât de competenți, pot să vă spun că nici eu nu sunt. Dar am studiat din greu și cu răbdare și m-am înconjurat de oameni capabili. Acelora dintre dumneavoastră cărora le este teamă să înceapă, pot să le spun că și mie mi-a fost. Dar, încă o dată, am găsit prieteni care m-au ajutat să încep. Dacă veți citi cartea scrisă de mine, *Retire Young Retire Rich / Pensionează-te tânăr și bogat*, veți observa că începe cu scena în care eu, Kim și cel mai bun prieten al meu, Larry Clark, stăm într-o cabană acoperită de zăpadă și ne facem planuri pentru următorii 10 ani din viața noastră. 10 ani mai târziu, suntem cu toții independenți din punct de vedere financiar.

După cum a spus tatăl bogat, „Totul este posibil dacă îți acorzi destul timp."

Ceea ce vi se pare logic

Mulți oameni spun că „Ceea ce ne recomandați este riscant."

Răspunsul meu este că, „Eu nu recomand. Eu explic pur și simplu cum cei bogați devin și mai bogați."

Atunci ei spun: „Dar pentru cei mai mulți oameni, ceea ce scrieți este imposibil de făcut."

La care le răspund că „Nu este imposibil, este improbabil. Oamenii au făcut ceea ce am scris. Eu am reușit și același lucru l-au reușit și alți oameni foarte bogați. Cred că rămâne la latitudinea fiecărui individ să decidă dacă este imposibil. Recunosc faptul că am crezut că este imposibil atunci când am început și m-am zbătut ani de zile. Astăzi însă, eu câștig mai mulți bani într-o zi decât câștigă unii oameni într-o viață. Este o chestiune de alegere personală. Trăim într-o țară liberă."

Ce vi se pare logic? Îmi dau seama că ceea ce fac și ceea ce scriu nu este tocmai ușor de urmat. Am ales *calea cea grea* deoarece *calea cea ușoară* nu are nicio rațiune pentru mine. Mie mi se pare ilogic:

1. Să am o slujbă și să fiu un angajat, muncind din greu pentru ceva care nu-mi va aparține nicicând și pe care nu-l voi putea vinde niciodată. Iar dacă încetez să muncesc, încetează și fluxul de numerar.
2. Să încep să depun banii într-un plan de pensie, la vârsta de 25 de ani, să-i „parchez" și să nu-i mai văd niciodată până la vârsta de 65 de ani. Eu îmi vreau banii înapoi în mai puțin de 5 ani și vreau să păstrez și activele. Nu doresc să-mi măcelăresc activele pentru a-mi recupera banii.
3. Să îmi las banii într-un cont pe o durată de 40 de ani, expus atacurilor cowboy-lor, escrocilor și convulsiilor pieței bursiere. Nici nu mai contează escrocii și convulsiile pieței bursiere, căci cele mai multe dintre fonduri percep o taxă medie de management de 1,5% pe an, chiar dacă ei declară că nu o percep. Pe parcursul a 40 de ani, această taxă reprezintă o sumă, indiferent dacă în acest fond realizați sau nu un câștig.

Orice lucru care vi se pare logic determină, de cele mai multe ori, alegerea dumneavoastră în viață. Ceea ce mi se pare logic este, mai degrabă să caut sfatul potrivit din partea consilierului potrivit, decât din partea unui agent de vânzări, să încep să-mi pun bazele propriilor mele active, să-mi măresc volumul fluxului de numerar și să-mi cresc viteza de mișcare a banilor. Ceea ce urmează în această carte este în legătură cu ceea ce a fost logic pentru mine când împlinisem vârsta de 25 de ani. Am scris această carte în speranța că

unele dintre subiectele prezentate vor avea o logică pentru dumneavoastră ca și pentru viitorul dumneavoastră.

Observațiile lui Sharon

Fluxul de numerar reprezintă pentru viața noastră financiară ceea ce aerul reprezintă pentru corpul omenesc. Fluxul de numerar constituie baza învățăturilor tatălui bogat și chintesența fundamentală a cărților și produselor noastre financiare. Ideea de a-i învăța pe oameni să caute și să creeze un flux de numerar pozitiv este ceea ce-i diferențiază pe tatăl bogat și pe Robert Kiyosaki de ceilalți experți financiari și profesori.

Flux de numerar	*versus*	Creșteri de capital
Producător de lapte	*versus*	Crescător de vite
Bani în buzunarul meu în fiecare lună	*versus*	Bani în buzunarul meu când vând
Sistem	*versus*	Tranzacție individuală
Conductă	*versus*	Găleți

Conceptul este simplu, așa că de ce nu investește toată lumea în fluxul de numerar? Suntem prinși în capcana unei lumi în care trebuie „să cumpărăm la un preț scăzut și să vindem la un preț ridicat“ ? Salariul dumneavoastră lunar este singura sursă sau sursa majoră a fluxului dumneavoastră de numerar? Ce s-ar întâmpla cu acest flux de numerar dacă v-ați îmbolnăvi sau ați fi inapt pentru muncă?

Ca societate am fost programați „să facem economii“ în loc „să investim“. Conceptele pe care le introducem în cartea *Cine mi-a luat banii?* despre cele trei categorii de active și acceleratorii corespunzători pot părea copleșitoare și complexe, dar abordați-le pe rând.

Activul unei afaceri poate fi un tonomat, o spălătorie de rufe, o companie de internet, o afacere de marketing în rețea sau o franciză. O proprietate imobiliară poate fi o locuință de închiriat pentru o familie sau un condominium. Vă recomandăm să începeți o afacere la scară mică și să învățați din greșelile dumneavoastră.

În cartea *Tată bogat, tată sărac,* prima noastră carte, există un capitol nunit *Vedeți-vă de afacerea dumneavoastră („Mind your*

own business"). Se spune că ceea ce faceți PENTRU salariu reprezintă slujba sau profesia dumneavoastră, ceea ce faceți CU salariul este treaba dumneavoastră. Fluxul de numerar câștigat de pe urma slujbei sau profesiei dumneavoastră vă poate ajuta să cumpărați sau să creați active care vă pot genera un flux de numerar în plus.

Pe lângă toate acestea, analizați felul în care vă petreceți timpul. Munciți pentru bani — sau munciți pentru a cumpăra sau a crea active care vă pot produce bani? Poate că veți dori să vă schimbați felul în care vă petreceți timpul.

Obiectivul tatălui bogat de a pune bazele unei afaceri și de a deține o proprietate imobiliară este acela de a genera un flux de numerar lunar. Scopul jocului nostru intitulat CASHFLOW (observați că numele jocului este, de asemenea, și subiectul jocului!) este acela de a acumula active care să vă creeze un venit pasiv (venit generat de activele dumneavoastră, nu de dumneavoastră) până la valoarea la care acesta depășește cheltuielile dumneavoastră lunare, necesare traiului. În acest moment, puteți spune că ați depășit limitele „luptei pentru existență".

CAPITOLUL 3

Cereți sfatul bancherului dumneavoastră

„Cei mai mulți oameni se folosesc de bancherul lor doar ca să devină mai săraci. Trebuie să învățați să-l determinați pe bancherul dumneavoastră să vă ajute să deveniți mai bogați."

— TATĂL BOGAT

În căutările mele de a găsi răspunsul la întrebarea „Care este diferența dintre o simplă reclamă de vânzare și o educație financiară?" tatăl bogat m-a rugat să merg cu el și să-i pun întrebări bancherului său. Într-una din zilele săptămânii, în timpul uneia dintre vizitele mele acasă, m-a luat cu el la bancă și m-a prezentat consultantului său de credite preferat. Așezându-mă pe scaunul din fața biroului său, am procedat așa cum mă învățase tatăl bogat. L-am întrebat pe funcționar dacă mi-ar împrumuta bani pentru a-i investi în fonduri mutuale, destinate pensionării mele.

Bancherul a zâmbit când a auzit întrebarea.

— Încercați să-l învățați o lecție pe acest tânăr, nu-i așa? a întrebat el, uitându-se la tatăl bogat.

— Da, a încuviințat din cap tatăl bogat. M-am gândit că cel mai bine este ca acest tânăr să primească răspunsurile direct de la sursă.

Jim, bancherul, a zâmbit, s-a întors către mine și m-a întrebat:

— Și ce ai de gând să faci cu aceste fonduri mutuale?

În continuare, procedând așa cum mă învățase tatăl bogat, am spus:

— Am de gând să investesc pe termen lung — să cumpăr, să păstrez și să diversific aceste fonduri.

Bancherul a zâmbit, aprobându-mă.

— Îmi pare bine să văd că îți începi devreme cariera de investitor.

— Așadar, îmi veți împrumuta banii? am întrebat eu.

— Mi-e teamă că nu, a răspuns Jim cu blândețe. Conform politicii noastre, rareori acordăm împrumuturi pentru fonduri mutuale. Dacă ai avea o slujbă și o reputație excelente, ți-am putea împrumuta niște bani sub formă de credit personal pe care, apoi, să îi poți investi în fonduri mutuale sau în orice ai vrea să-ți cheltuiești banii.

— Dacă aș veni la dumneavoastră să vă cer un împrumut pentru a investi în proprietăți imobiliare, v-ați arunca o privire asupra proiectului de investiție, înainte de a spune nu? am întrebat eu.

— Da, cu siguranță aș fi mai înclinat să iau în considerație investiția. Dar tot aș analiza situația ta financiară și istoricul creditelor tale. Noi vrem să știm întotdeauna cui îi împrumutăm banii noștri, indiferent de scopul în care sunt folosiți aceștia.

— Dar de ce preferați proprietățile imobiliare, fondurilor mutuale?

— Există multe motive, a spus Jim.

— Este din cauza faptului că fondurile mutuale sunt mai riscante decât proprietățile imobiliare? am întrebat eu.

— Acesta este, cu siguranță, unul dintre motive, a spus Jim încet. Dar așa cum am mai menționat, mai există și alți factori de luat în considerație.

— Dacă banca dumneavoastră nu îmi va împrumuta bani pentru fondurile mutuale, atunci de ce atât de mulți oameni investesc în ele? am întrebat eu.

— O întrebare bună, a zâmbit Jim. Ar trebui să mă întreb acest lucru. Și eu investesc în fonduri mutuale.

— Investiți în proprietăți imobiliare? am întrebat eu.

— Nu. Am casa mea... de fapt banca este proprietara casei mele, însă nu, nu investesc în proprietăți.

— Dar de ce nu investiți? am întrebat eu, uimit. Dacă banca vă împrumută bani pentru a investi în proprietăți, nu în fonduri mutuale, de ce nu folosiți banii băncii pentru a investi?

Jim începusă devină nervos. Mi-am dat seama că era mai degrabă obișnuit să pună întrebări decât să răspundă la ele.

— Uite, a spus el amabil. Am și alți clienți care așteaptă.

Indicând către tatăl bogat, el a spus:

— Prietenul tău are multe investiții în proprietăți. Poate că ar trebui să-i pui lui aceste întrebări.

— O voi face, am spus eu. Îl voi întreba.

Eu și tatăl bogat am pășit tăcuți spre ieșire și ne-am îndreptat spre mașină. Mi-am dat seama că lecțiile mele pentru a deveni un investitor mai bun progresau foarte bine.

— Nu este un investitor activ, nu-i așa? l-am întrebat pe tatăl bogat, închizând portiera mașinii.

— Nu, este un bancher profesionist. Probabil că el va rămâne un bancher pentru tot restul vieții sale. Însă chiar dacă nu este un investitor activ, ca bancher el deține o cheie vitală și importantă pentru educația ta ca investitor, a spus tatăl bogat în timp ce pornea motorul mașinii, pregătindu-se să iasă din parcarea băncii. Dacă vrei să devii un investitor adevărat și de succes, educația ta începe prin a înțelege lumea investițiilor, din punctul de vedere al unui bancher. Bancherii sunt atenți cui împrumută banii. Ai observat că el a vrut să știe cine ești, înainte de a-ți putea împrumuta banii? Ei nu împrumută bani străinilor și nici tu nu ar trebui să faci acest lucru.

Nu există mese gratuite

Am condus în tăcere spre o cafenea micuță. Deoarece era prea devreme pentru masa de prânz, locul era gol. După ce ne-am comandat sandvișuri, ne-am așezat amândoi la o masă, iar tatăl bogat a continuat să se ocupe de educarea mea în domeniu. Scoțându-și creionul și carnețelul galben, tatăl bogat a început prin a mă întreba:

— Așa cum ți-am spus în repetate rânduri, există trei tipuri de educație care sunt importante pentru succesul tău în lumea reală. Care sunt aceste trei tipuri de educație?

În timp ce eu vorbeam, tatăl bogat scria.

— Cele trei tipuri sunt cea universitară, cea profesională și cea financiară.

— Foarte bine, a spus tatăl bogat, în timp ce le-a enumerat pe hârtie.

1. Universitară
2. Profesională
3. Financiară

— În prezent, ce fel de educație urmezi?

— Educația profesională, am răspuns imediat. Când voi termina cei patru ani de la academie, voi obține diploma de licențiat în științe și gradul de locotenent secund pe vase comerciale care circulă pe rute internaționale.

— Vă învață ceva despre finanțe sau investiții? a întrebat tatăl bogat.

— Nu încă, am răspuns eu.

— Ce vă spun în legătură cu planurile de pensionare?

— Deocamdată atitudinea generală este aceea că, atunci când vom absolvi, vom lucra pentru companii navale mari, precum State Lines, U.S. Lines sau Matson Navigation, iar companiile ne vor asigura fondurile de pensii.

— Vechea mentalitate de tip corporatist, de tip „mi se cuvine", a spus tatăl bogat, cu blândețe, abordând zâmbetul său obișnuit.

— Ce ați spus? l-am întrebat eu, deoarece nu auzisem bine ceea ce abia zisese.

— Nu contează, a zâmbit tatăl bogat. Într-o bună zi vei înțelege. Este doar atitudinea mea împotriva mentalității de tip „aveți grijă de mine", pe care atât de mulți oameni o au astăzi. Prea mulți așteaptă ca guvernul sau companiile să aibă grijă de ei atunci când vor ieși la pensie. Este o mentalitate a asistenței sociale. Acești oameni spun adeseori că, „Dacă lucrez pentru tine, atunci trebuie să te îngrijești de bunăstarea mea pe termen lung." Dar în loc să o denumească *asistență socială*, ei o numesc *drepturi* sau *beneficii*. Prevăd că, atunci când vei ajunge de vârsta mea, problema prea multor oameni, care așteaptă să li se poarte de grijă, va distruge, din punct de vedere financiar, multe companii și multe guverne. Prea multe companii și guverne fac promisiuni pe care s-ar putea să nu fie în stare să le îndeplinească în viitor.

— Cum a început această problemă? am întrebat eu.

— Când eram tânăr, la mijlocul anilor 1930, a spus tatăl bogat, a fost implementat un program federal, cunoscut acum sub numele Programul de Asigurări Sociale. Cu toate că, la vremea respectivă, ne aflam în mijlocul Marii Depresii, au existat mulți oameni care au crezut că ideea asigurării unei pensii din partea guvernului a fost o idee bună și mulți alții care care au crezut că a fost o idee rea. Din păcate, după cum știi, Programul de Asigurări Sociale este unul

dintre cele mai populare programe din ziua de astăzi... chiar dacă într-o zi va dăuna economiei noastre. Aşadar, cei câţiva oponenţi care au considerat Programul de Asigurări Sociale ca fiind o idee proastă, au dus o luptă aprigă, dar au fost învinşi prin vot. Astăzi, Asigurările Sociale împreună cu Program Medicare se transformă în monştrii *de asistenţă socială* guvernamentală... cunoscuţi sub denumirea de *drepturi* sau *beneficii.*

OBSERVAŢIILE AUTORULUI

Preşedintele Franklin D. Roosevelt a promulgat Legea Asigurărilor Sociale pe data de 13 august 1935. Pe lângă numeroase prevederi destinate asistenţei sociale în plan general, noua lege a creat programul de asigurare socială destinat să plătească angajaţilor ajunşi la vârsta pensionării de 65 de ani, sau mai în vârstă, un venit continuu după pensionare, cunoscut sub numele de „Asigurări Sociale". Programul Medicare a fost semnat ca lege de către preşedintele Lyndon B. Johnson, ca parte a amendamentelor la Legea Asigurărilor Sociale, în anul 1965.

— De ce accentuaţi importanţa diferenţei acestor denumiri? Care este marea diferenţă între asistenţă socială, drepturi şi beneficii?

— Deoarece atunci când programele au fost prezentate ca *asistenţă socială*, mulţi oameni respectabili au refuzat programul. Pentru mulţi oameni, *asistenţa socială* este ceva destinat oamenilor săraci sau neajutoraţi. Dar când programele au fost redenumite şi prezentate publicului ca *drepturi* sau *beneficii*, publicul a fost mult mai dispus să le accepte. Aceasta este puterea cuvintelor. Este tot o formă de *asistenţă* socială, dar sub o denumire diferită.

— Aşadar, asistenţa socială este destinată oamenilor săraci, dar *drepturile* şi *beneficiile* sunt pentru oamenii din clasa muncitoare, de mijloc.

Tatăl bogat a dat din cap şi a spus:

— De asemenea şi pentru cei bogaţi. De fapt, mulţi dintre cei bogaţi beneficiază de o altă formă de asistenţă socială, care este cea de tip corporatist.

Am clătinat din cap, în semn că discuția depășea capacitatea mea de înțelegere. Revenind la un nivel la care puteam să înțeleg, am întrebat:

— De ce credeți că Asigurările Sociale reprezintă o idee proastă?

— Revenind la anii 1930, mulți oameni au fost de părere că era o idee rea. În semn de protest, aceștia au susținut neîncetat că „Asigurările Sociale vor crea o nouă națiune de *risipitori*".

— Și așa este? am întrebat eu.

OBSERVAȚIILE AUTORULUI

Cărțile de credit nu erau încă folosite în anul 1966. Am evoluat de la o națiune de risipitori la o națiune de datornici.

— Din punctul meu de vedere, așa este, a spus tatăl bogat. Mulți oameni din generația mea, când s-au întors acasă din cel de-al Doilea Război Mondial, nu au trebuit să se îngrijoreze prea mult în privința economiilor pentru perioada pensionării. La urma urmei, noi aveam o pensie de la guvern, Asigurările Sociale, iar mulți dintre noi au o pensie de la compania pentru care au lucrat. Așadar, în loc să învățăm cum să investim, pregătindu-ne să avem grijă de noi înșine după ce ieșim la pensie, noi, ca națiune, am început să cheltuim exagerat. În multe privințe a fost o idee bună, deoarece economia a avut o rată de dezvoltare spectaculoasă... dar, în orice caz, am devenit o națiune de risipitori... iar cheltuielile devin din ce în ce mai mari. Însă nu aceasta este cea mai mare problemă cauzată de asistența socială, drepturi și beneficii — o națiune a asistenței sociale culturale.

— Ce este mai rău decât asistența socială culturală? am întrebat eu.

— A creat o națiune în care un grup mare de persoane așteaptă ca altcineva să aibă grijă de ele.

— Și este o idee proastă?

— Întotdeauna există o parte bună și o parte proastă a lucrurilor. Întotdeauna vor exista acei care vor să aibă parte de mese gratuite și acei care așteaptă ca altcineva să plătească pentru ele. Din păcate, numărul celor care așteaptă mese gratuite este în creștere. Într-o bună zi, după cum am mai spus, probabil în timpul vieții tale, ge-

neraţia ta va trebui să plătească pentru toate mesele gratuite care, astăzi, sunt oferite de către generaţia mea. Cu siguranţă, nu mi-ar plăcea să candidez pentru funcţia de preşedinte în anul 2012 sau mai târziu.

— De ce în anul 2012? am întrebat eu.

— Deoarece atunci va fi perioada în care generaţia ta va începe să se pensioneze şi se va aştepta să primească banii cu care a contribuit, ani de zile, la sistemul de pensii.

— Ce este greşit cu acest lucru? am întrebat eu.

— Banii vor fi terminaţi. Tot ceea ce va rămâne în Trezoreria Statelor Unite, vor fi listele cu datorii. Din cauza faptului că devenim o naţiune de risipitori, din cea mai bogată ţară din lume, la ora actuală, vom ajunge să fim naţiunea cu datoriile cele mai mari din lume. Aşadar, înclin să cred că generaţia ta va descoperi că toţi banii cu care a contribuit nu vor mai exista. Banii voştri au fost cheltuiţi. Într-adevăr, aveţi dreptul la aceşti bani, dar altcineva i-a cheltuit deja. Cum anume va explica guvernul lipsa banilor primei generaţii care a plătit în întregime contribuţiile către sistemul Asigurărilor Sociale, va constitui o mare problemă.

— Aşadar, cum va fi rezolvată această problemă?

— După cum am spus, zâmbi ironic tatăl bogat, aceasta este problema generaţie tale, nu a generaţiei mele.

Sandvişurile ne-au fost aduse iar conversaţia despre asistenţă socială, datorii şi o problemă financiară în continuă creştere, a luat sfârşit.

Punctul critic

Ceea ce susţine domnul Greenspan este faptul că guvernul Statelor Unite se află într-o gravă problemă financiară. În câţiva ani, economia Statelor Unite va atinge punctul critic, dacă problema cheltuirii unei sume prea mare de bani şi a promisiunilor prea multe nu este rezolvată. Până în 2012, va trebui să ne schimbăm în mod drastic strategiile financiare. Lucrurile vor fi foarte diferite din punct de vedere financiar. În câţiva ani se va da o luptă între aceia care cred că alţi oameni trebuie să aibă grijă de ei şi aceia care cred că oamenii trebuie să aibă ei înşişi grijă de ei.

OBSERVAȚIILE AUTORULUI

În articolul din 24 februarie 2003 al revistei *Business Week*, Alan Greenspan, președintele Consiliului Director al Băncii Centrale, declară că: „Ieșirea la pensie a generației născute imediat după cel de-al Doilea Război Mondial (generația *baby boom*), va exercita presiuni enorme asupra bugetului. Este o bombă demografică pe care Washingtonul nu-și poate permite să o ignore." Conform calculelor Casei Albe, „Asigurările Sociale se află într-un deficit de aproape 5 mii de miliarde de dolari, în timp ce programul Medicare are datorii de peste 13 mii de miliarde de dolari". Greenspan încheie spunând că: „În prezent, se pare că există un număr tot mai mare de persoane dornice să țină în frâu deficitul. Dar observ foarte puțin entuziasm pentru a face ceea ce este necesar spre a rezolva problema."

Punctul de vedere al bancherului

În timp ce ne mâncam sandvișurile, tatăl bogat a început să-mi explice mai departe ideile lui în legătură cu educația pe care trebuie s-o aibă un investitor.

— Lasă-mă să-ți arăt câteva diferențe între felul în care gândește un bancher și felul în care gândește agentul de vânzări care ți-a vândut fondurile mutuale.

— De acord, am răspuns eu.

— În primul rând, a spus tatăl bogat, lasă-mă să-ți explic în ce constă educația financiară. Împingând carnețelul galben mai aproape de mine, el a început să scrie:

5. Ieșire
4. Protecție
3. Efectul de levier
2. A administra
1. A câștiga / A crea

— Cei mai mulți oameni merg la școală pentru a învăța cum să câștige sau să facă bani, a spus tatăl bogat, uitându-se la mine. Problema constă în faptul că educația lor financiară se sfârșește aici.

Întorcând carnețelul spre el, tatăl bogat a scris următoarele:

5. Ieșire	
4. Protecție	
3. Efectul de levier	
2. A administra	Educație financiară
1. A câștiga / A crea	Educație profesională Educație universitară

Arătând către „A câștiga / A crea", tatăl bogat a spus:

— În momentul de față, ești la școală pentru a obține o pregătire profesională. Înveți să devii ofițer de marină... o meserie foarte bine plătită.

— Una dintre cele mai bine plătite profesii din zilele noastre. Problema constă în faptul că sunt din ce în ce mai puține slujbe disponibile, am răspuns eu.

Continuând, tatăl bogat a spus:

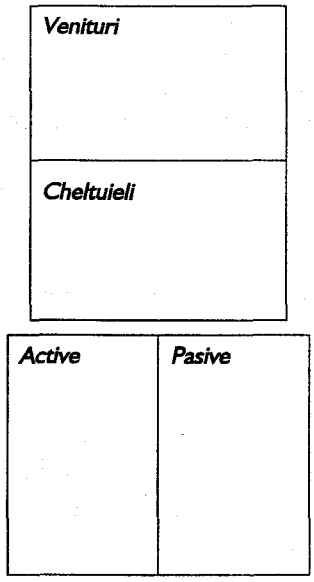
— Dacă vei deveni bogat și pregătit pentru furtunile financiare spre care se îndreaptă generația ta, trebuie să înveți următoarele domenii ale educației financiare.

Indicând spre subiectul „A administra", tatăl bogat a spus:

— Cei mai mulți oameni câștigă bani de pe urma muncii lor, dar au greutăți financiare, indiferent de cât de mulți bani câștigă, din simplul motiv că nu învață niciodată să-și *administreze* banii în mod corespunzător. Cei mai mulți oameni sunt pricepuți când îi câștigă, dar nepricepuți când îi cheltuiesc. Înțelegi acest lucru?

— Da, înțeleg, am răspuns eu, luând carnețelul tatălui bogat. Acesta este motivul pentru care petreceți atâta timp pentru a ne învăța, pe mine și pe Mike, cum să citim o declarație fiscală și diferența dintre active, pasive, venit și cheltuieli.

În timp ce vorbeam, am desenat următoarea diagramă:



— Îmi amintesc ce mi-ați spuns când eram în liceu. „Bancherul meu nu mi-a cerut niciodată să-mi vadă rezultatele școlare. El vrea să-mi vadă declarațiile fiscale. Unui bancher nu-i pasă cu ce medie am absolvit sau ce școală am urmat. Un bancher vrea doar să vadă cât de abil sunt cu banii mei... cât de bine îmi administrez banii."

Puterea avantajului strategic

— Foarte bine, a spus tatăl bogat, în timp ce-și recupera carnețelul.

Indicând către următorul subiect, legat de cuvântul „Efectul de levier", tatăl bogat a continuat:

— Următorul pas în educația ta financiară, după *administrarea banilor*, este de a învăța cum să folosești *efectul de levier asupra banilor tăi.*

— Vreți să spuneți că trebuie să învăț cum să fac bani cu ajutorul banilor mei... să-i fac să muncească mai mult decât muncesc eu.

— Nu doar banii tăi, dar tu urmărești ca banii bancherului tău să muncească și ei din greu în favoarea ta.

— Adică, să investesc folosind banii bancherului meu?

— Există mulți oameni care își administrează bine banii, a spus tatăl bogat încuviințând din cap, dar nu reușesc să devină foarte bo-

gați din simplul motiv că nu învață niciodată să valorifice puterea pârghiilor financiare. Cei mai mulți oameni încearcă să-și valorifice banii, făcând *economii* sau încercând să *scape de datorii*. Deși acestea sunt forme simple de efect de levier, nu reprezintă cu adevărat metode puternice ale *pârghiilor financiare*.

— Motivul pentru care m-ați luat pentru a-l întâlni pe bancherul dumneavoastră e faptul că un bancher reprezintă un mijloc important de aplicare a efectului de levier?

Dând afirmativ din cap, tatăl bogat a continuat:

— Atunci când ai investit în fondurile mutuale, ai cui bani i-ai folosit?

— Am investit banii mei personali.

— Dacă vrei într-adevăr să înțelegi ce înseamnă să investești folosind efectul de levier, trebuie să înveți cum să investești folosind banii altcuiva — ca de exemplu, ai bancherului tău.

— Dar bancherul dumneavoastră a spus că nu-mi va împrumuta bani pentru a investi în fonduri mutuale.

— Acesta este motivul pentru care am dorit să discuți cu el. Dacă vrei să devii un investitor foarte priceput, trebuie să percepi lumea prin ochii unui bancher. L-ai întrebat vreodată pe agentul de vânzări care ți-a vândut fondurile mutuale dacă ți-ar împrumuta bani pentru a investi în fondurile mutuale pe care ți le-a vândut?

— Nu, nu l-am întrebat.

— Investitorii profesioniști caută întotdeauna diferite forme de pârghii financiare. Una dintre aceste forme este folosirea BAO sau banii altor oameni. Acesta este motivul pentru care eu vreau ca tu să înveți să vezi lumea financiară prin ochii unui bancher. Un bancher poate reprezenta o sursă prețioasă de informații, referitoare la modul în care ei evaluează riscurile și profiturile unei investiții. Cei mai mulți oameni merg la bancă doar pentru a depune economii sau pentru a împrumuta câțiva dolari pentru ratele la casă sau pentru nevoile personale. Foarte puțini întreabă un bancher despre cum pot folosi banii băncii ca pârghii financiare, de fapt, ca pe niște pârghii cu ajutorul cărora să se îmbogățească.

— Acesta este motivul pentru care spuneți că trebuie să știu care este diferența dintre datoriile *bune* și datoriile *rele*. Cei mai mulți oameni își vizitează bancherul doar pentru datoriile rele, datorii care te sărăcesc mai mult.

— Ai înțeles această lecție? a întrebat tatăl bogat. Lecția despre importanța pârghiilor financiare și a investiției?

Am dat afirmativ din cap, am respirat adânc și m-am uitat la lista desenată pe carnețelul galben. De-a lungul anilor am auzit multe în legătură cu aceste noțiuni și l-am observat făcând afaceri cu bancherii săi, împrumutând deseori sume mari de bani. Acum, fiind mai în vârstă, lecțiile au un impact mai puternic asupra mea... înțelesuri noi pentru mine.

— Așadar, primul motiv pentru care oamenii au greutăți financiare constă în faptul că nu își administrează banii în mod corespunzător. Al doilea motiv este acela că nu reușesc să folosească pârghiile financiare pentru a-și înmulți banii.

— Și făcând numai acești doi pași, a spus tatăl bogat, cei bogați devin și mai bogați în timp ce ceilalți muncesc din greu și se luptă cu probleme financiare. Acesta este motivul pentru care vreau ca tu să continui a învăța mai mult despre felul în care să-ți administrezi banii și cum să aplici avantajul strategic al banilor tăi. Fiecare pas în parte, reprezintă un caz de studiu separat.

— Cum pot învăța mai multe despre acești doi pași? am întrebat eu.

— De la bancherul tău... cel care vrea să te ajute, a zâmbit tatăl bogat. De la cine crezi că am învățat și eu? Odată cu trecerea timpului, încearcă să-ți faci un obicei în a discuta cu bancherul tău. Invită-l să luați masa împreună. Folosește-te de experiența lui. Află cum gândește, ceea ce gândește este important, motivul pentru care spun da anumitor oameni și spun nu, altora. Tot ceea ce te va costa va fi o masă la restaurant, oferită din când în când. Iar un prânz ocazional este mult mai ieftin decât o educație universitară.

Protecție

În acel moment, tot ceea ce am putut face a fost să dau afirmativ din cap. Ani de zile, l-am văzut pe tatăl bogat invitându-i la masă pe bancherul său și pe alți consilieri financiari. Îmi aduc aminte că le punea întrebări și am observat cât de dornici erau consilierii să-și împărtășească experiența cu el, în timpul acestor mese. Cu toate că tatăl bogat nu avea o pregătire universitară, nu a încetat niciodată să învețe. S-a înconjurat întotdeauna de oameni deștepți din diferite profesii și *a ascultat* mai mult decât *a vorbit*. Deseori și-a împărtășit,

în mod deschis, problemele sau întrebările financiare și le-a cerut părerea în legătură cu modul lor de rezolvare. Acesta este felul în care a învățat, în care și-a câștigat cunoștințele și în care a progresat din punct de vedere financiar. A devenit mai deștept și mai bogat ca urmare a acestor invitații la prânz. Am învățat lecția, încă o dată.

— Ce puteți să-mi spuneți despre protecție? am întrebat arătând către cuvântul „protecție", scris pe carnețel.

— Acesta este un subiect foarte amplu, a răspuns tatăl bogat. Dar permite-mi să încerc să-l simplific. Ai conduce o mașină fără a avea asigurare?

— Nu, am spus eu, dând din cap.

— Poți să fii proprietarul unei case fără a fi asigurată?

— Nu, am răspuns eu din nou. Și, chiar dacă s-ar putea, ar fi o prostie.

— Așadar, de ce atât de mulți oameni investesc fără a se asigura? a întrebat tatăl bogat.

— Nu știu, am răspuns eu. Nu am știut că poți să cumperi asigurare pentru investiții.

— Ba da, poți, a spus tatăl bogat. Investitorii profesioniști investesc și-și fac asigurare pentru acea investiție, însă investitorii amatori nu o fac. De aceea cei care sunt neprofesioniști spun că investiția este riscantă. Agentul care ți-a vândut fondurile mutuale ți-a oferit asigurare pentru fonduri?

— Nu, nu mi-a oferit, am răspuns eu.

— În afară de faptul că ți-a spus „Să cumperi, să păstrezi și să diversifici" ți-a spus că bursa mai și scade, tot așa cum și crește?

— Nu, el doar mi-a spus că bursa crește, în medie, cu până la 9% pe an.

— A fost dispus să-ți garanteze acest lucru?

— Nu știu. Nu l-am întrebat. Mi-ar fi putut garanta un câștig de 9%?

Tatăl bogat a dat din cap, dezgustat.

— Acum înțelegi de ce am spus că ai luat hotărârea de a investi în baza unei reclame de vânzare și nu în baza unei educații financiare solide?

— Încep să înțeleg, am răspuns eu timid.

După un moment de gândire, l-am întrebat șovăind:

— Vreți să spuneți că investitorii profesioniști investesc asigurându-se?

— Aceasta ar fi o întrebare bună pe care i-ai putea-o pune lui Jim, bancherul, a spus tatăl bogat. Întreabă-l dacă ți-ar împrumuta bani fără vreo asigurare... ca de exemplu asigurare pentru ipotecă, asigurare pentru titlul de proprietate, asigurare în caz de incendiu și așa mai departe. De aceea ai nevoie să vezi lumea investițiilor prin ochii unui bancher. Deseori, bancherii tind să fie prea precauți, dar aceasta le este meseria. La urma urmei, meseria lor este aceea de a proteja banii băncii. Acesta este motivul pentru care cer declarații financiare, declarații despre credit, documente de angajat, state de plată. Ei nu își încredințează banii străinilor, așa cum ai făcut-o tu. Ei vor să știe cine ești și cât de abil ești din punct de vedere financiar. Lor nu le pasă de notele tale sau la ce școală ai fost. Ei doresc să-ți vadă documentele și bilanțurile financiare. Ei vor să știe dacă ai simț financiar, ceea ce ar trebui. De aceea trebuie să începi să ții o evidență financiară clară și corectă. Cei mai mulți oameni nu o fac, iar acesta este un alt motiv pentru care ei se confruntă cu probleme financiare. Nu are importanță câtă încredere au în tine, ei tot îți vor cere asigurare sau protecție împotriva riscului. Ar trebui să faci același lucru — dacă vei deveni un investitor profesionist. De aceea te-am dus mai întâi la bancher. Bancherul tău este unul dintre cei mai buni profesori ai tăi în domeniul regulilor jocului banilor și al investiției. Nu ca acel consilier de vânzări care doar îți vinde fonduri mutuale, fonduri pentru care bancherul tău nu ți-ar împrumuta bani.

Tatăl bogat și-a demonstrat punctul de vedere. Acum doar mă privea și îmi zâmbea în tăcere.

— Bine, am răspuns eu în cele din urmă. Am înțeles mesajul.

Tatăl bogat a continuat să-mi zâmbească și mi-a spus într-un final:

— Unul dintre motivele pentru care atât de mulți oameni cred că a investi este riscant, este dat de faptul că nu știu aproape nimic despre protecția activelor. Investitorii profesioniști trebuie să învețe cum să-și protejeze investițiile de taxele și impozitele copleșitoare, procesele legale costisitoare, fluctuațiile bursiere, dezastrele și ciclurile economice.

— Vreți să spuneți că nu este de ajuns doar să cumperi, să păstrezi și să te rogi, am completat eu sarcastic.

— Nu, a zâmbit tatăl bogat. Pentru un investitor profesionist, asigurarea și protecția reprezintă două subiecte importante. Dacă

nu-ți poți proteja activele, nu ar trebui să le cumperi. După cum am mai spus, nu conduci o mașină care nu are asigurare, sau nu cumperi o casă fără asigurare. Nu trebuie să investești niciodată fără să-ți faci asigurare.

Cu sentimentul de frustrare cauzat de volumul amplu de cunoștințe care mai erau de învățat în legătură cu fiecare subiect, am spus:

— Haideți să trecem la subiectul următor despre „Ieșire".

Ieșire

— În afară de a cumpăra, a păstra și a te ruga, care a fost strategia ta de ieșire? m-a întrebat tatăl bogat. Care a fost scopul tău final pentru care ai cumpărat fondurile mutuale? Ai avut, în minte, o strategie de ieșire?

— Nu, nu tocmai, am răspuns eu blând. Am vrut doar să semnez hârtiile și să mă reîntorc la studiile mele.

— Înțeleg, a spus tatăl bogat. Pentru investitorii profesioniști, *ieșirea* este o arie de studiu foarte importantă. Mulți investitori amatori cumpără, dar nu reușesc să se gândească la ieșire. Și din cauză că nu cunosc prea multe despre calea de ieșire, conceptul de a „investi pe termen lung" este confortabil. Amână să se gândească sau să planifice viitorul, ceea ce reprezintă o muncă grea pentru mare parte dintre oameni. Mulți dintre ei trăiesc numai pentru ‚moment gândindu-se la ziua de astăzi, nu și la cea de mâine. Dintr-o dată, ei se trezesc, descoperă că au peste 55 de ani și realizează că zilele lor sunt numărate. Atunci îi auzi spunând că, „Dacă aș fi făcut acest lucru mai devreme."

Dându-mi seama că nu mai aveam prea mult timp și că masa de prânz se terminase, am vrut să-l mai întreb ceva foarte repede:

— Dați-mi un exemplu de ieșire, l-am rugat.

— Bineînțeles, a spus tatăl bogat. Dacă vând o investiție și ies din afacere într-un fel, plătesc taxe. Dacă o vând într-un alt fel, nu mai plătesc nicio taxă. Acesta este un exemplu dintre multe altele despre *ieșire*. Agentul care ți-a vândut fondurile mutuale a discutat cu tine diferitele strategii de ieșire înainte de a-ți vinde fondurile?

— Nu. Mi-a spus doar să continui alimentarea fondului cu bani și să observ cum crește valoarea contului.

— Așadar, el ți-a luat cecul și nu a discutat niciodată despre ieșire, protecție, efect de levier sau administrare.

– Dacă a menționat aceste lucruri, eu nu-mi amintesc.

Diferența

Încheind astfel discuția, tatăl bogat a scos portofelul și a plătit ospătăriței nota. Înainte de a ne ridica, el a luat carnețelul și a scris următoarele cuvinte:

	Ieșire Protecție Efect de levier Administrare
A câștiga bani Agent de vânzare	A câștiga bani Bancher/Investitor

— Atunci când te duci la un agent de vânzări pentru a-i cere un sfat pentru o investiție, mulți dintre ei vor doar să știe cât de mulți bani îți permiți să investești. Acest lucru este adevărat, indiferent dacă este vorba de fonduri mutuale, proprietăți imobiliare sau o mașină nouă. Acesta este motivul pentru care nu am scris nimic în această coloană destinată câștigului de bani. Însă un investitor profesionist sau un bancher au nevoie să știe mai multe. De aceea am scris cuvintele „administrare, efect de levier, protecție" și „ieșire" deasupra mențiunii „a câștiga bani" din coloana „bancher/investitor". Un investitor profesionist și un bancher sunt preocupați de cunoștințele tale cu privire la administrarea banilor, de câte pârghii financiare știi să folosești, de strategia de protecție și de modalitatea de ieșire pe care ai de gând să le folosești. Tot ceea ce ți-a spus să faci prietenul tău de vânzări a fost „să cumperi, să păstrezi și să diversifici". Chiar dacă cumperi, păstrezi și diversifici de-a lungul anilor, cât de mult înveți făcând acest lucru? Ce fel de investitor devii în tot acest timp, dacă ceea ce faci nu este decât să-ți încredințezi banii unor străini și apoi să faci ceea ce-ți spun ei, adică să cumperi, să păstrezi, să te rogi și să lipești timbre... ani de zile?

Nu mai era nevoie să spun absolut nimic. Am tăcut, gândindu-mă.

Două profesii

Tatăl bogat s-a ridicat și s-a îndreptat spre parcare. Întorcându-se către mine, mi-a spus:

— Dacă vrei să ai succes în lumea reală, tu și generația ta veți avea nevoie mai mult decât de o educație *universitară* și *profesională*. Pe viitor, generația ta are de înfruntat vremuri foarte grele... poate chiar mai grele decât Marea Criză Economică prin care a trecut generația mea. Vei descoperi că prestigioasa academie militară pe care o urmezi nu te va învăța nimic despre educația financiară. Această educație trebuie să ți-o faci singur. Ea începe prin a vedea lumea banilor prin prisma ochilor unui bancher. După cum ai aflat, bancherii nu sunt neapărat investitori extraordinari, dar, cu siguranță, ei pot să facă diferența dintre un bun administrator de bani și unul prost și cer întotdeauna garanții și asigurări. Și tu ar trebui să faci la fel.

— Așadar, trebuie să cunosc câte puțin dintr-o mulțime de profesii diferite, am spus eu, mergând în urma tatălui bogat.

— Nu trebuie să înveți aceste profesii, a spus tatăl bogat. Dar trebuie să ai prieteni care sunt buni profesioniști în domeniile respective. De aceea este atât important cine îți sunt prietenii și în compania cui iei masa. Cei mai mulți oameni își petrec timpul doar cu cei care sunt în aceeași profesie cu a lor... din aceeași categorie socială. Poate că îți amintești că, deseori, am luat masa împreună cu bancherul meu, contabilul, avocatul, consilierul financiar, agentul de asigurări, agentul de proprietăți imobiliare și agentul de bursă. Tot ceea ce am făcut a fost să plătesc pentru masă, dar am obținut în schimb cea mai bună educație financiară din lume. Și a reprezentat o educație pentru adevărata lume financiară, nu pentru cea academic-financiară.

Tatăl bogat a ajuns la mașină. Așezându-se la volan, mi-a spus:

— Generația ta și generațiile care vor urma vor avea nevoie de două profesii... una pentru individ în sine, iar cealaltă pentru a face bani. Pe măsură ce vei înainta în vârstă, vei dori ca banii tăi să lucreze mai mult decât lucrezi tu. Profesia mea este aceea de a deține o afacere. Profesia banilor mei este cea de proprietăți imobiliare. Aici este locul în care îmi păstrez banii și îi mânuiesc — într-un mod

sigur. Banii mei și ai bancherului meu sunt în siguranță deoarece eu sunt acela care îi supraveghez — nu un străin.

— Două profesii? am întrebat eu pe un ton plin de uimire. Eu am probleme ca să obțin prima profesie, am mai spus eu, încet.

Pornind mașina, tatăl bogat a dat din cap și a spus:

— Generația mea v-a transmis ideea de asistență socială... numită astăzi *beneficii* și *drepturi*. Mulți oameni cred, de fapt, că există o masă gratuită și că altcineva răspunde de asistarea lor socială în momentul în care vine vremea pensionării. Problema este că, în această țară, există milioane de oameni care cred astfel și numărul lor este în continuă creștere. Generația ta este generația care plătește deja pentru această masă gratuită care nu este cu adevărat gratuită. De aceea îți sugerez să *nu* mergi pe urmele generației mele. Nu aștepta ca cineva să aibă grijă de tine în a-ți asigura o slujbă, o pensie, ajutoare medicale, asigurări sociale și medicale. Aceste drepturi și beneficii sunt prea costisitoare. Unele companii și guverne nu vor fi în stare să și le permită. Așa că învață să ai tu însuți grijă de tine. Prevăd că economia Statelor Unite va fi într-o situație de criză exact în perioada în care generația ta va începe să iasă la pensie. În cazul în care și când se va întâmpla acest lucru, generația ta se va întreba „Cine mi-a luat banii?" De aceea ai nevoie de două profesii — una pentru tine ca individ și celaltă pentru a face bani.

Cum să devii un investitor mai bun

Tatăl bogat și-a luat la revedere și a plecat cu mașina. I-am făcut cu mâna și m-am îndreptat spre mașina mea. Ideea de a avea singur grijă de mine în loc să depind de o companie sau de guvern a fost ușor de acceptat. Nu am vrut să depind, în nici un fel, de nimeni sau de nicio organizație. Ceea ce am realizat a fost faptul că ideea de *a face o investiție* avea foarte puțin de-a face cu *investiția*. Tatăl bogat nu era nici pro, nici contra vreunei categorii de active... active ca fonduri mutuale, acțiuni, afaceri, obligațiuni sau proprietăți imobiliare. Ceea ce își dorea cu insistență era ca eu să învăț cum să devin un investitor mai bun. Pentru el, ideea de a fi un investitor mai bun era cu mult mai importantă decât în ce categorie de active investeam. Începusem să înțeleg că cea mai bună investiție dintre toate era aceea de a învăța să devin un investitor capabil și că edu-

cația mea a început cu vizita la bancher. De ce la bancher? Deoarece dacă ar fi să folosesc banii bancherului meu pentru a investi, aveam nevoie să învăț administrarea banilor, sistemul de pârghii financiare, protecția și ieșirile... *noțiunile fundamentale ale unei educații financiare solide.*

Observațiile lui Sharon

Lumea bancară s-a schimbat dramatic în ultimii ani, dar afacerea de bază continuă să fie aceea de a împrumuta bani și a acorda servicii financiare. Tatăl sărac al lui Robert și-a depus banii în bancă sau în contul de pensie, lucru pe care îl fac mulți oameni astăzi. Pe de altă parte, tatăl bogat și-a menținut banii în continuă mișcare. El a dorit să-și investească banii, pentru obținerea unui câștig rapid care să-i permită cumpărarea și mai multor active. Nu i-a plăcut ideea de a-și „parca" banii într-o bancă.

Atunci când îți depui banii într-o bancă, legea permite sistemului bancar să împrumute altora acești bani de multe ori (se numește efectul de levier asupra depunerii: banca e obligată să păstreze garanții reprezentând doar o fracțiune din totalul depozitelor sale). De exemplu, depuneți 100 000 $ în bancă și primiți o dobândă de 1%, ceea ce ar însemna 1 000 $. Sistemul bancar transformă această sumă și folosește cei 100 000 $ acordând împrumuturi, totalizând de exemplu, 1 000 000 $. Dacă percepe o dobândă de 10% pentru aceste împrumuturi, va câștiga 100 000 $ din suma inițială de 100 000 $ și vă vor plăti dobânda de 1 000 $ pentru folosirea banilor dumneavoastră. Venitul net al bancherului este de 99 000 $ pentru folosirea efectului de levier asupra contului dumneavoastră. Acesta este un exemplu extrem de simplu al complexului sistem bancar și monetar și are rolul de a ilustra diferența dintre a vă economisi banii într-o bancă și avantajele pe care băncile le obțin din folosirea banilor dumneavoastră. Cu toate acestea, banca vă va împrumuta, de asemenea, bani pentru a vă permite să folosiți ideea efectului de levier în avantajul dumneavostră.

Tatăl bogat a folosit banca în avantajul banilor săi, pentru a-i putea rula. De fapt, el a dorit să joace rolul băncii. Într-unul din capitolele următoare veți vedea cum puteți folosi 100 000 $ din banii dumneavoastră pentru a cumpăra o proprietate în valoare de

1 000 000 $ cu ajutorul banilor împrumutați de la bancă. Aveți posibilitatea de a vă economisi banii sau de a-i rula folosind puterea efectului de levier.

După cum am menționat, rolul băncilor este de a împrumuta bani. Încercați să vă cunoașteți bancherul, includeți-l în echipa dumneavoastră de consilieri și păstrați permanent legătura cu el.

Noi trimitem în mod obișnuit bancherului nostru informații financiare actualizate. Având deja clădită o relație și informându-l continuu în legătură cu situația noastră financiară, ne putem permite să ne mișcăm rapid atunci când se ivește oportunitatea unor investiții. În plus, el ne va informa în legătură cu investițiile favorabile care sunt disponibile prin intermediul băncii.

Bancherul, sau persoana care se ocupă de ipoteci, vă poate asigura această sursă strategică extraordinară în avantajul dumneavoastră, pentru investițiile pe care le doriți, în mai multe feluri. Trei asemenea exemple sunt următoarele:

1. *Obținerea investiției:* Puteți obține un împrumut pentru o afacere sau o proprietate care vă permite să folosiți în mod avantajos banii lichizi pe care îi aveți. Am dat un exemplu, în introducerea cărții, în care noi am cumpărat o proprietate în valoare de 1 000 000 $, plătind un avans de numai 100 000 $. Împrumutul bancar de 900 000 $ ne-a oferit o pârghie de 9:1. Chiriașii sau afacerea ar trebui să aducă nu numai un flux de numerar suficient pentru a plăti ratele la bancă, ci și să genereze un flux de numerar pozitiv pentru proprietar.

2. *Reducerea valorii întregului activ:* Legile de impozitare vă permit să reduceți valoarea proprietății imobiliare sau a celei personale implicate în investiția imobiliară sau în cea de afaceri. Așadar, chiar dacă ați dat un avans, în bani lichizi, de doar 10%, veți beneficia de reducerea valorii întregii investiții. Legile de impozitare vă oferă posibilitatea să vă reduceți valoarea venitului impozabil prin reducerea valorii reale, fapt pentru care plătiți mai puține taxe și impozite. Acest lucru va fi explicat pe larg în capitolul 5.

3. *Titularul de drept al creșterii în valoare a investiției:* Folosindu-vă de împrumutul bancar, sau de ipotecă, sunteți în continuare titularul de drept al întregului activ. Atâta timp cât vă plătiți datoriile către bancă, veți beneficia 100% de creșterea în valoare a

activului (chiar și de creșterea în valoare a părții de 90% cumpărată pe datorie!)

Toate aceste trei avantaje accelerează profitul de pe urma dolarilor investiți. Este în beneficiul dumneavoastră să vă cunoașteți bancherul.

CAPITOLUL 4

Cereți sfatul agentului dumneavoastră de asigurări

„Cei mai mulți oameni consideră că investițiile sunt riscante pentru simplul motiv că investesc fără a-și asigura investiția. Nu investițiile sunt riscante, ci investitorul care investește fără asigurare."

— TATĂL BOGAT

Vacanța de vară a anului 1966 se apropia repede de sfârșit. Nu-l văzusem pe tatăl bogat de aproape două săptămâni și doream să continui cu educația mea financiară, așa că i-am dat un telefon.

— Bine, a spus el, ne întâlnim pe strada Bishop. Te invit la masă împreună cu agentul meu de asigurări. Oricum am o întâlnire cu el, așa că poți veni și tu.

De data aceasta, întâlnirea a fost într-un restaurant elegant din centrul orașului Honolulu, genul de restaurant frecventat de oamenii de afaceri... genul de restaurant unde afacerile se încheie sau se pierd. Tatăl bogat se afla deja acolo. El ajunsese mai devreme pentru a încheia o afacere cu agentul său de asigurări și acum era gata să ia masa. Tatăl bogat s-a ridicat, mi-a strâns mâna și mi-a spus:

— Ți-l prezint pe Dan. Dan se ocupă de toate asigurările proprietăților mele.

Dan era înalt, bine îmbrăcat, cu o figură distinsă și puțin mai în vârstă decât tatăl bogat.

— Îmi pare bine să te cunosc, a spus el în timp ce s-a ridicat și mi-a strâns mâna.

— Robert se află acasă, în vacanță. Este student în New York. Îl ajut în educația sa financiară, a spus tatăl bogat.

— Asta este bine, a spus Dan. În privința banilor, cu cât înveți mai devreme, cu atât mai bine. Ce anume îl înveți?

— Ei bine, astăzi nu va fi despre ceea ce îl învăț eu. Va fi despre ceea ce va învăța de la tine, a spus tatăl bogat zâmbind. De aceea am vrut să iau masa cu amândoi.

— Ce vrei să-l învăț? a întrebat Dan.

— Pentru început, care este prima regulă a profesiei de agent de asigurări?

— În regulă, a zâmbit, amuzat, Dan.

După o scurtă pauză, timp în care și-a adunat gândurile, a continuat:

— Prima regulă în asigurări este aceea că nu poți cumpăra o asigurare atunci când ai nevoie de ea.

— Așadar, când anume cumpărați o asigurare? am întrebat eu cu naivitate.

— Înainte de a avea nevoie de ea, au răspuns amândoi, tatăl bogat și Dan, râzând cu poftă.

Din acel moment Dan a preluat cuvântul și a spus:

— Nu ar fi trebuit să râdem deoarece este într-adevăr tragic. Știi câți oameni vin la mine *după* ce au nevoie de mine? De exemplu, este foarte greu să cumperi o asigurare auto, a doua zi după ce ți-ai accidentat mașina. Este foarte greu să cumperi o asigurare pentru proprietate după ce clădirea a ars. Partea tristă este faptul că, dacă o persoană are într-adevăr nevoie de asigurare, în cele mai multe cazuri nu o pot ajuta.

— Prin urmare, cumperi asigurarea înainte de a avea nevoie de ea?

— Da, a răspuns Dan. Înainte de a avea nevoie de ea.

În acel moment, tatăl bogat a luat cuvântul, spunând:

— Dacă vrei să devii un investitor bun, indiferent de obiectul investiției tale, trebuie să înțelegi ideea rolului asigurării... sau protecția împotriva pierderilor. Investițiile implică mult mai puține riscuri atunci când ai asigurare.

— Așadar, oamenii care spun că investițiile sunt riscante, de cele mai multe ori nu au asigurare? am întrebat eu.

— Da, a continuat tatăl bogat. După cum am discutat, mulți oameni își încredințează banii unor persoane complet străine, crezând, așa cum ai făcut-o și tu, în publicitatea de vânzare „de a investi pe termen lung, de a cumpăra, de a păstra, de a te ruga și de a diversifica". Atunci când se produce o catastrofă — și întotdeauna există catastrofe — oamenii își pierd banii și atunci caută să se asigure. Acest lucru nu este numai riscant, ci și ridicol.

Dan nu a spus nimic, ci doar a dat din cap, încuviințând. De această dată nu mai zâmbea. De fapt era foarte serios.

— Faceți asigurări pentru fonduri mutuale? am întrebat eu.

— Nu, a răspuns Dan.

— Dar pentru acțiuni și obligațiuni?

— Nu, a răspuns în continuare Dan.

— Pentru ce oferiți asigurări?

— În lumea afacerilor și investițiilor, eu ofer asigurare oamenilor. Oamenilor-cheie, asemeni tatălui tău bogat.

— Ce este o persoană-cheie? am întrebat eu.

— Cineva care este extrem de important pentru echipa de management a afacerii. În cazul în care i se întâmplă ceva, afacerile lui vor deține destui bani pentru a angaja pe cineva care să-l înlocuiască. Dar există multe alte feluri de asigurări personale, în afară de cele cunoscute ca asigurările pentru *oameni-cheie*. De fapt ele sunt asigurări de viață sau pentru cazuri de invaliditate. Asigurări pentru oameni.

— Pentru ce alte lucruri mai oferiți asigurare?

— Asigurăm proprietăți imobiliare și alte forme de proprietate precum mașini, ambarcațiuni, avioane și echipamente.

— Dar nu oferiți asigurare pentru fonduri mutuale sau acțiuni?

— Nu, a răspuns Dan. S-ar putea să existe cineva care să ofere, dar eu nu cunosc pe nimeni. Oamenii au întrebat despre acest lucru, dar le spunem și lor același lucru pe care ți-l spun și ție.

— De ce nu asigurați fondurile mutuale? am întrebat eu.

— Deoarece sunt prea riscante, a spus Dan. După cum am spus însă, s-ar putea să existe cineva care să-ți asigure acțiunile, obligațiunile și fondurile mutuale în cazul pierderilor cauzate de bursă. Dar nu știu cine sunt. Există asigurări pentru orice — dacă ești dispus să plătești prețul respectiv.

— Ca urmare, nu oferiți asigurări pentru pensii?

— Nu, dar mă voi interesa despre acest lucru, dacă vrei. Poate că există vreo companie care face astfel de asigurări. Dar cred că sunt niște asigurări foarte scumpe.

— Așadar, investițiile în afaceri și în proprietățile dumneavoastră imobiliare sunt asigurate împotriva pierderilor catastrofale, i-am spus tatălui vitreg.

— Da, a răspuns acesta.

— Însă fondurile mele mutuale nu sunt.

Amândoi, Dan și tatăl bogat, au încuviințat dând din cap.

— Așadar, un investitor abil trebuie să se gândească la asigurarea sau protejarea împotriva pierderilor, *înainte* ca aceste pierderi să aibe loc. Aceasta este lecția? am întrebat eu.

Din nou, amândoi, Dan și tatăl bogat, au încuviințat dând din cap.

Investitorul descoperit

După cum am menționat înainte, în perioada martie 2000 și martie 2003, milioane de oameni au pierdut miliarde de dolari... și aceste pagube nu includ pierderea slujbelor, a altor forme de venituri și nici traumele emoționale. De ce au pierdut milioane de investitori, miliarde de dolari? Pur și simplu, pentru că cei mai mulți dintre investitori nu au avut nici un fel de asigurare împotriva pierderilor dezastruoase, iar prețul s-a măsurat în miliarde de dolari. Acesta este prețul pe care îl plătiți dacă urmați sfatul unui agent de vânzări și nu al unui investitor adevărat.

Au avut asigurare unii dintre investitori? Cu siguranță. În lumea investitorilor profesioniști, se folosește cuvântul „acoperit". Atunci când un investitor spune că poziția lui este *acoperită* sau *apărată*, înseamnă că este protejat împotriva unei schimbări a pieței bursiere. Dacă spune că este „descoperit", asta înseamnă că nu este *acoperit*, nu este asigurat. Un investitor profesionist este foarte atent atunci când este descoperit. Așa cum un bancher vă va cere să aveți o multitudine de tipuri de asigurări atunci când vă împrumută bani pentru a investi în proprietăți imobiliare, un investitor profesionist pe piața bursieră va insista să aibă asigurare, deși sunt alte tipuri de asigurări față de cele necesare proprietăților imobiliare. Lecția este următoarea: investitorii profesioniști sunt *acoperiți* și investitorii amatori sunt *descoperiți*.

Începe vânătoarea de vrăjitoare

Așa cum a spus Dan, agentul de asigurări al tatălui bogat:

— Nu poți cumpăra o asigurare atunci când ai nevoie de ea. După prăbușirea bursieră, când mulți investitori au realizat că nu au nici un fel de asigurare împotriva unei catastrofe bursiere, în loc să spună „Ar fi trebuit să am asigurare", ei au căutat pe cineva pe care să dea vina și pe care să-l ardă pe rug.

Din experiența istorică, după fiecare prăbușire bursieră, unii dintre cei mai mari escroci ies la suprafață, iar investitorii furioși pornesc vânătoarea de vrăjitoare, căutând un vinovat. La sfârșitul anilor 1980, investitorii au pornit o campanie împotriva lui Ivan Boesky și Michael Milken, fondatorul companiei Drexel Burnham Lambert, care oferea acțiuni cu dobândă și factori de risc uriași. De asemenea, atunci când economiile și împrumuturile au început să scadă vertiginos, ei au pornit o luptă împotriva magnaților proprietăților imobiliare, ca în cazul lui Charles Keating.

Zece ani mai târziu, în loc să vâneze vrăjitoarele care au făcut afaceri cu obligațiuni și proprietăți imobiliare, oamenii vânează vrăjitoarele care fac afaceri cu acțiuni și fonduri mutuale, precum și pe președinții de companii ca Enron, WorldCom, Global Crossing, Tyco, Adelphia și alte corporații care sunt acuzate că își falsifică documentele cu ajutorul firmelor de contabilitate, cum ar fi Arthur Andersen. Cele mai mari firme de investiții din lume, ca Merrill Lynch, Solomon Smith, Barney of Citigroup, Goldman Sachs, Credit Suisse First Boston, Deutsche Bank, Morgan Stanley, JP Morgan Chase, Lehman Brothers, UBS Warburg și Bear Stearns, împreună cu comisiile care se ocupă de supravegherea operațiunilor financiare, au fost de acord cu despăgubiri individuale în valoare totală de 1,4 miliarde de dolari, din care 900 de milioane de dolari pentru amenzi, 450 de milioane de dolari pentru activitatea de cercetare independentă și 85 de milioane de dolari pentru ceea ce comisiile numesc „educarea investitorului". Au fost trimiși în închisoare indivizi ca Sam Waksal, CEO de la ImClone Systems. Alții și-au pierdut pozițiile profesionale în companii, ca de exemplu Kenneth Lay, Bernie Ebbers și Dennis Kozlowski. Fondurile mutuale continuă să fie foarte serios investigate pentru fraudă. Cei din interiorul unora dintre cele mai mari corporații americane sunt supravegheați

de către comisiile care se ocupă de supravegherea operațiunilor financiare. Investitorii furioși caută în continuare un țap ispășitor.

Pentru a înțelege mai bine operațiunile numite „insider trading", tip de operațiuni ce se pot efectua ilegal de către cei din interiorul unei companii, vă recomand cartea lui Arthur Levitt, intitulată *Take on The Street*. Pentru cei care nu știu cine este Arthur Levitt, vă pot spune că el a fost, timp de 8 ani, președintele Comisiei pentru Titluri și Operațiuni Financiare (Securities and Exchange Commission), în perioada președinției lui Bill Clinton. În această carte, domnul Levitt explică felul în care operează, de fapt, companiile de la Bursa din Wall Street și motivul pentru care micul investitor are șanse foarte mici de a câștiga pe piața bursieră. În cartea sa, el explică în detaliu, următoarele:

1. Cât de legal și de ilegal funcționează cu adevărat operațiunea „insider trading".
2. Cum a luptat el pentru a opri această activitate de „insider trading" — și cine a luptat împotriva lui.
3. El ne oferă și numele oponenților săi, cum ar fi politicieni de frunte, mulți dintre ei fiind membri ai Partidului Democrat; bancheri, directori ai unor agenții de brokeri, instituții financiare mari, cum ar fi fondurile mutuale și fondurile de pensii; și, bineînțeles, marile firmele de contabilitate. Mi s-a părut foarte curajos din partea lui să dea numele unora dintre oamenii care operează, încă, din umbră, au luat foarte mulți bani și nu vor fi niciodată acuzați de vreo infracțiune.
4. El dezvăluie, în detaliu, minciunile pe care companiile le spun fondurilor mutuale. Le numește *micile lor minciuni murdare*.
5. El ne descrie, de asemenea, cum anume micul investitor poate să-i învingă totuși pe marii investitori... investitorii care controlează jocul din interior.

Ceea ce vreau să subliniez este faptul că, dacă aveți de gând să investiți în acțiuni și fonduri mutuale, și eu o voi face, trebuie să citiți cartea lui Arthur Levitt. Prea ușor vă încredințați banii acelor străini foarte bogați și este o prostie să nu știți ceea ce ei vor face cu banii *dumneavoastră*. În filmul *Wall Street*, Michael Douglas a jucat în rolul lui Gordon Gekko. În acel film, Gordon Gekko a exprimat

cel mai bine acest lucru. Fraza sună așa: „Dacă nu ești din interior, atunci ești exclus." Cartea lui Arthur Levitt vă creează o idee a ceea ce se petrece în interior... partea întunecată a celor din interior.

Pentru mine, cea mai interesantă parte a cărții lui Levitt este cea în care fostul director al SEC (Comisia pentru Titluri și Operațiuni Financiare) descrie lupta pe care a dus-o pentru a promulga Legea Transparenței (Regulation Fair Disclosure). Cu alte cuvinte, „Reg. FD" — așa cum este cunoscută —, are menirea de a opri traficul de informații din interior cu cei bogați și puternici. Găsesc interesant cât de mulți oameni, bogați deja, influenți și care se bucură de succes, nu doresc ca publicul să știe cum funcționează, cu adevărat, mecanismele interne ale pieței bursiere. Pur și simplu, mulți dintre oamenii bogați și faimoși din America și din lume, au deținut informații din interior cu mult înainte ca micul investitor să le afle. Cu alte cuvinte, nu a existat *transparența de afaceri*... ceea ce a însemnat că operațiunea ilegală cunoscută sub denumirea de „insider trading" a fost legală în cazul celor bogați și puternici. Micul investitor nu a avut absolut nicio șansă egală de a face bani la bursă. Dacă totuși au câștigat bani, a fost numai după ce oamenii bogați și puternici au avut un profit.

Când bursa a început să se prăbușească, marii investitori au început să se retragă, spunându-le, în același timp, micilor investitori, prin intermediul rețelei lor de consilieri și jurnaliști financiari, să rămână pe piața bursieră, să investească pe termen lung și să cumpere mai mult. Cu alte cuvinte, micii investitori au fost sfătuiți să cumpere acțiunile pe care le vindeau cei bogați și puternici. Cu toate că această tactică nu este neapărat ilegală, din punctul meu de vedere este înșelătoare, coruptă și imorală.

După un conflict puternic, Regulation Fair Disclosure (Legea Transparenței) a fost promulgată, în cele din urmă, în 23 octombrie 2000. Puteți observa că această dată coincide cu începutul prăbușirii bursiere din martie 2000. Acest fenomen a explodat din mai multe motive. Unul dintre motivele cele mai puțin cunoscute pentru care bursa s-a prăbușit atât de violent a fost acela că cei din interior nu au mai putut obține și ascunde informații față de micii investitori. Din această cauză marii investitori au vândut în masă, în același timp în care micilor investitori li se spunea să cumpere, să păstreze și să diversifice.

Cine sunt adevăraţii cunoscători din interior?

La începutul anului 2003 am fost invitat să ascult discursul pe care domnul Levitt, fostul director al SEC (Comisiei pentru Titluri şi Operaţiuni Financiare), l-a ţinut la Phoenix Country Club, în Phoenix, Arizona. Au fost invitaţi în jur de două sute de persoane şi toate au primit un exemplar al cărţii sale, cu autograful autorului. Poate datorită faptului că îi citisem deja cartea, sau pentru că îl ascultam vorbind în persoană, mesajul său a avut un impact foarte puternic asupra mea. În timp ce vorbea, mi-am dat seama că mulţi dintre cei din interiorul companiilor care fac aranjamente în favoarea celor bogaţi nu sunt asemeni lui Gordon Gekko, personajul flamboaiant din filmul *Wall Street*. Mulţi dintre aceşti cunoscători din interiorul afacerilor sunt oameni obscuri, ce au profesiuni care ne inspiră încredere, fără a bănui că ei lucrează în primul rând pentru cei bogaţi şi puternici, îndeplinindu-le doleanţele.

În timpul discursului său, domnul Levitt a spus că: „Marile firme de contabilitate sunt cele care continuă să lupte împotriva regulilor de schimbare care ar transforma bursa într-un loc mai echitabil pentru micii investitori." Cu alte cuvinte, marile firme de contabilitate se află în slujba marilor corporaţii, nu în cea a micilor investitori. Mulţi oameni cred că avocaţii sunt nedrepţi, nu contabilii.

Aşa cum am mai spus, consider că domnul Levitt este foarte curajos pentru faptul că, în cartea sa, a furnizat nume de personalităţi, foarte multe nume, incluzând democraţi, republicani, ca şi foşti prieteni şi parteneri de afaceri. El dezvăluie în mod clar numele acelora pe care îi crede că au fost de partea celor bogaţi şi ale acelora care au fost de partea celor neînsemnaţi.

Pe scurt, uneori, în lumea adevărată a investiţiilor, s-ar putea să aveţi nevoie de asigurare împotriva oamenilor pe care îi credeţi că sunt de partea dumneavoastră.

Mai mult decât un singur tip de asigurare

Aşa cum, probabil, aţi început să înţelegeţi, atunci când este vorba despre investiţii, există mai mult decât un singur tip de asigurare. Există asigurări pentru oameni şi proprietăţi. De asemenea, există asigurări împotriva fluctuaţiilor pieţei bursiere. Mai există şi asigurări împotriva greşelilor, neglijenţei şi proceselor judiciare. Lecţia pe

care tatăl meu bogat a vrut să o învăț a fost aceea că investitorii profesioniști se preocupă întotdeauna de protejarea activelor lor. Atunci când vă încredințați banii unui expert financiar, una dintre cele mai importante întrebări este: „Cât de în siguranță sunt banii mei?" Investitorii profesioniști nu se mulțumesc pur și simplu „să investească pe termen lung, să cumpere, să păstreze, să diversifice și să se roage."

Cei bogați, folosesc, de asemenea, entitățile juridice ca forme de asigurare. Tatăl meu sărac a fost foarte mândru că locuința, mașina și alte bunuri ale sale se aflau pe numele lui personal. Spre deosebire de acesta, tatăl meu bogat deținea cea mai mare parte a bunurilor de valoare în numele entităților juridice, precum corporații, trusturi și societăți în comandită. Deoarece trăim într-o societate plină de litigii, el a vrut să dețină, pe numele lui, cât mai puțin posibil. Pentru tatăl meu bogat, o entitate juridică era o formă de asigurare. Astăzi, există mult mai multe tipuri de entități, iar diferitelor forme de entități li se potrivesc diferite tipuri de active. Dacă doriți mai multe informații, puteți să citiți cartea lui Garrett Sutton, numită *Own Your Own Corporation / Să ai propria ta corporație*, din seria „Consilierii tatălui bogat".

Două tipuri de asigurare

În a doua jumătate a acestei cărți voi descrie diferitele tipuri de asigurare pe care ar trebui să le aibă în vedere un investitor. Dar, pentru moment, voi afirma că asigurările pot fi împărțite în două categorii distincte. Acestea sunt:

1. ASIGURĂRILE PE CARE LE PUTEȚI CUMPĂRA

Atunci când cumpăr o proprietate imobiliară de natură comercială, achiziționarea unei asigurări este simplă. Pur și simplu, o plătesc. Este asemenea asigurării pentru mașina sau viața mea. Nu trebuie să fac mai multe, doar să găsesc un agent bun și să cumpăr asigurarea corespunzătoare.

2. ASIGURĂRILE DESPRE CARE TREBUIE SĂ ÎNVĂȚAȚI MAI ÎNAINTE DE A LE CUMPĂRA

Alegerea entității juridice adecvate este foarte importantă pentru un investitor profesionist. El cere sfatul experților, cum ar fi avo-

cații sau contabilii, pentru a fi sigur că deține protecția maximă pentru investițiile sale.

De asemenea, eu folosesc dreptul de proprietate intelectuală ca o altă formă de asigurare. Protejez, astfel, ceea ce scriu și dezvolt prin faptul că nu las altora posibilitatea de a le folosi fără permisiunea mea. Avem multe drepturi de autor, brevete și licențe prin care proprietatea noastră intelectuală este protejată. Puteți afla mai multe despre acest gen de protecție din cartea lui Michael Lechter, intitulată *Protecting Your # 1 Asset / Cum să-ți protejezi bunul cel mai de preț.*

Atunci când fac investiții pe piața bursieră, a trebuit, de asemenea, să învăț să folosesc asigurările. De exemplu, la bursă a trebuit să învăț cum să utilizez opțiunile de cumpărare sau de vânzare. Opțiunile nu sunt numai o formă de asigurare, ele sunt și o formă de efect de levier.

Problema acestei a doua forme de asigurare este aceea că trebuie, într-adevăr, să investiți timp pentru a învăța cum să folosiți aceste tipuri de asigurare sau de a găsi persoana adecvată care are această expertiză.

Cei mai mulți oameni nu învață

Deoarece majoritatea oamenilor nu vrea să investească timp pentru a învăța cum să tranzacționeze opțiuni, contracte de tip *futures* sau alte forme de asigurare ale pieței bursiere, cei mai mulți oameni sunt mai în siguranță investind în proprietăți imobiliare... cel puțin atunci când este vorba despre protejarea lor, folosind asigurarea.

Mult mai puțini oameni vor să investească timp pentru a pune bazele unei afaceri din sectorul P. Cu toate acestea, dacă o faceți și aveți succes, faptul că ridicați și dețineți o afacere din sectorul P, în zona cea mai bună vă poate oferi cel mai mare avantaj și cea mai bună protecție din lume. Dacă sunteți interesați să vă clădiți propria afacere în sectorul P, vă sugerez să vă păstrați slujba pe care o aveți și să începeți o afacere part-time din sectorul P. Dacă acest lucru vă încântă, vă recomand să studiați o afacere din aria de marketing în rețea. Motivul pentru care vă recomand sistemul de marketing în rețea este acela că unele dintre aceste afaceri, chiar dacă nu toate,

dispun de programe excelente de pregătire care vă învață să deveniți un antreprenor în sectorul P.

De asemenea, noi avem și o carte intitulată *The Business School for People Who Like Helping People (Afaceri interactive — Pentru oamenii cărora le place să-i ajute pe alții)*. Această cărticică vă poate oferi câteva detalii asupra altor avantaje pe care le reprezintă afacerile din aria de marketing în rețea.

Ce se întâmplă dacă nu vreau să învăț sau să clădesc o afacere?

Dacă nu vreți să învățați metodele de asigurare împotriva riscurilor folosite de către investitorii profesioniști, cum ar fi opțiunile, sau să clădiți o afacere din sectorul P, nu vă faceți griji. Continuați să citiți și veți afla ce puteți face și care investiții sunt cele mai potrivite pentru dumneavoastră. Există multe căi de a investi și multe investiții în care vă puteți plasa banii. Eu am început, pur și simplu, cu cele care oferă cel mai mare avantaj și cele mai bune protecții de investiții pe care le cunosc.

Faptul că am investit timp pentru a învăța cum să clădesc o afacere din sectorul P, a constituit cea mai bună investiție pentru mine. Nu o recomand tuturor, însă deținerea propriei afaceri poate fi cea mai bună dintre toate investițiile, dacă sunteți dispus să puneți bazele uneia.

Vești bune

Indiferent de decizia dumneavoastră, lecția din acest capitol este aceea că investitorii profesioniști sunt proactivi atunci când se pune problema protejării activelor. Amintiți-vă, întotdeauna, că prima regulă a asigurărilor este: „Nu puteți cumpăra asigurare atunci când aveți nevoie de ea." Milioanele de investitori care au pierdut miliarde de dolari între 2000 și 2003 ar fi avut nevoie de asigurări... dar nu au avut niciuna.

Observațiile lui Sharon

Definiția verbului „a asigura" este aceea de „a oferi o garanție în cazul unor pierderi sau daune". Ceea ce înseamnă că, atunci când vă creați sau vă clădiți active, vreți să vi le protejați prin intermediul asigurărilor.

Zilele trecute am discutat despre această carte cu un prieten care deține o companie de asigurări și intrase în panică pentru faptul că noi am putea să acuzăm companiile de asigurări prin intermediul cărții *Cine mi-a luat banii?* Discutând mai pe larg, el a avut un comentariu pe care merită să vi-l împărtășesc și dumneavoastră. „În cei peste 20 de ani de activitate în acest domeniu, nu am avut, niciodată, nicio plângere legată de faptul că oamenii au trebuit să plătească prea mulți bani pentru primele de asigurare."

Să nu dețineți nimic, dar să controlați totul

Termenul de *asigurare* presupune mult mai mult decât instrumentele tipice de asigurare pe care le puteți cumpăra și la care vă puteți gândi. Unul dintre cele mai importante tipuri de asigurare pe care o puteți avea este modalitatea prin care puteți deține titlul de proprietate asupra investițiilor. Unele opțiuni includ:

- Corporații (societăți pe acțiuni) (SA)
- Companii cu răspundere limitată (SRL)
- Societăți în comandită simplă (SCS)
- Societăți în nume colectiv
- Titlu de proprietate individuală

Titlurile de proprietate individuală și societățile în nume colectiv pot fi rețete sigure pentru dezastre. Cartea *Own Your Own Corporation / Să ai propria ta corporație* scrisă de Garrett Sutton, din seria Consilierii tatălui bogat, dezvăluie secretele legale, strategiile și structurile pe care cei bogați le-au folosit de generații întregi pentru a-și conduce afacerile și pentru a-și menține și a-și proteja activele. Printr-o organizare adecvată și prin utilizarea entităților corespunzătoare puteți să vă economisiți mii de dolari profitând de sistemul

de impozitare și protejându-vă bunurile familiei în cazul unui potențial atac al creditorilor.

În plus, în momentul în care ați început să clădiți o afacere sau să creați active, poate că ați vrea să analizați și alte căi de a le proteja, ca de exemplu folosind drepturile de autor, licențele sau mărcile înregistrate. Găsiți-vă un avocat bun în domeniul protejării proprietății intelectuale și verificați-vă afacerile și ideile pentru a găsi căile de a le proteja și de a vă asigura că alții nu le pot folosi fără permisiunea dumneavoastră. Autorul menționează cartea *Protecting Your # 1 Asset / Cum să-ți protejezi bunul cel mai de preț* care este foarte bună pentru început. Vă va ajuta să găsiți întrebarea corectă pe care s-o puneți avocatului dumneavoastră.

CAPITOLUL 5

Cereți sfatul agentului fiscal

„Legile de impozitare au fost scrise pentru proprietarii de afaceri și investitori".

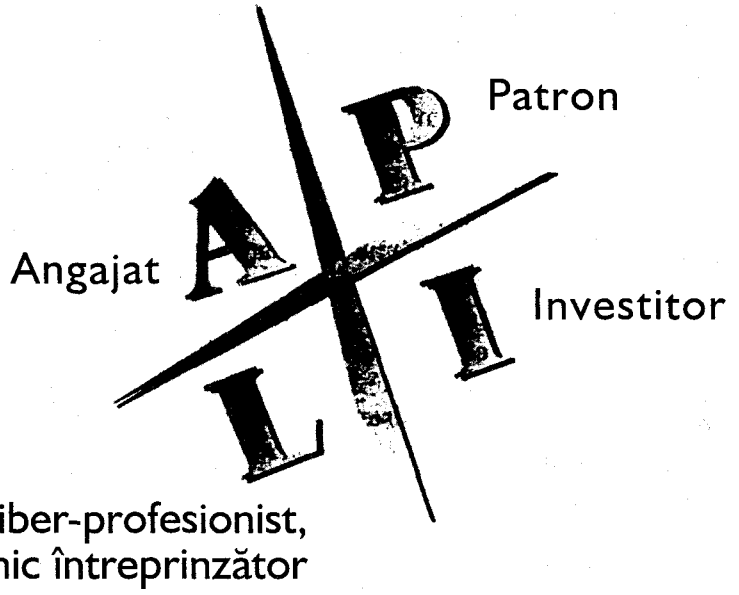
— TATĂL BOGAT

După ce obțineți sau creați un venit, unul dintre cele mai importante elemente ale administrării, potențării și protejării banilor dumneavoastră este înțelegerea legilor de impozitare pentru a putea beneficia din plin de reducerile și înlesnirile acordate la plata taxelor și impozitelor. Aceste avantaje ale sistemului de impozitare servesc drept acceleratori pentru venitul dumeavoastră și vă ajută să vă păstrați banii în continuă mișcare și în creștere.

Noi nu am fost creați în mod egal în fața sistemului de impozitare. Taxele și impozitele reprezintă cheltuielile noastre cele mai mari... iar angajații beneficiază de cele mai puține deduceri fiscale. Poate că ați auzit de Taxpayer Freedom Day (Ziua Libertății Contribuabilului), care cade în mijlocul lunii mai a fiecărui an. Acest lucru înseamnă că toți banii câștigați de la 1 ianuarie și până la mijlocul lunii mai merg la plata impozitelor pentru anul respectiv — *înainte* ca dumneavoastră să începeți să câștigați un venit al dumneavoastră. Datorită faptului că cei care dețin afaceri creează locuri de muncă, guvenul le oferă foarte multe stimulente fiscale, ceea ce nu este valabil și pentru angajați. Atunci când veți analiza Cadranul

BANILOR, adevărata diferențiere a sistemului de taxare și impozitare vă va fi mult mai clară.

Dacă nu sunteți familiarizați cu Cadranul BANILOR, el este prezentat în a doua carte a seriei Tatălui Bogat. *Cadranul banilor* este o carte importantă pentru oricine caută să facă schimbări financiare în viață. Sectorul A reprezintă angajații. Sectorul L îi include pe liber-profesioniști, micii întreprinzători sau specialiștii. Sectorul P este cel al patronilor iar I cel al investitorilor. Cartea evidențiază diferențele mintale, emoționale și tehnice dintre indivizii din fiecare sector în parte.



Iată o scurtă trecere în revistă a diferenței dintre partea stângă și cea dreaptă a Cadranului BANILOR: Latura stângă A și L reprezintă indivizii care muncesc din greu pentru bani, în timp ce în latura dreaptă, P reprezintă munca în echipă, iar I zona în care banii lucrează în folosul dumneavoastră. Scopul este de a avea cât mai mult câștig venind din partea dreaptă a Cadranului, acolo unde banii lucrează pentru dumneavoastră. În cele de mai jos sunt prezentate mai multe diferențe între cele două laturi ale Cadranului:

A–L	*P–I*
Individ	Echipă
Dvs. munciți	Timpul și banii altor oameni
Dvs. munciți	Sisteme care lucrează pentru dumneavoastră
Școala vă pregătește	Experiența vă învață
Beneficiile sunt importante	Profitul în urma investiției este important
Siguranța este importantă	Libertatea este importantă
Succesul vă ocupă și mai mult timp	Succesul vă oferă mai mult timp
Venitul este limitat	Venitul este nelimitat
Puține avantaje fiscale	Multe avantaje fiscale

Una dintre cele mai frecvente întrebări este aceea referitoare la diferența dintre un om de afaceri din sectorul L și un om de afaceri din sectorul P. Diferențele sunt numeroase și semnificative. Una dintre ele este aceea că dacă un om de afaceri aparținând sectorului L nu mai lucrează, atunci și sursa de venit se oprește. De exemplu, dacă un instalator încetează să mai muncească, venitul său încetează. O afacere aparținând sectorului P ar trebui să fie acel tip de afacere definită de către revista *Forbes* ca una în care există peste 500 de angajați care lucrează în folosul afacerii. O altă diferență este aceea că o afacere din sectorul P poate opera în mai multe locuri, în același timp. Un exemplu este McDonald's în comparație cu o afacere de familie care vinde hamburgeri și în care membrii familiei trebuie să fie mereu prezenți pentru ca afacerea să funcționeze continuu.

Noi recomandăm ca angajații să înceapă o afacere *part-time* pentru a putea profita de avantajele fiscale oferite celor care dețin o afacere. Începerea unei afaceri în sectorul L este, de cele mai multe ori, primul pas în crearea unei afaceri din sectorul P.

Diferite legi de impozitare pentru diferite sectoare

Legile fiscale sunt vădit diferite în funcție de fiecare sector. Au fost promulgate diferite legi de impozitare care au avut un impact semnificativ asupra celor din partea stângă a Cadranului. Chiar și

angajații foarte bine plătiți și liberii profesioniști sunt „sancționați" cu impozitul pe venitul lor.

În 1943, guvernul Statelor Unite a votat legea cunoscută sub denumirea de Current Tax Payment Act, în baza căreia fiecărui angajat i se reține impozitul pe venit. Rezultatul este acela că impozitul pe venit al angajatului este reținut de către angajator și remis direct guvernului. De multe ori este un șoc pentru un angajat nou atunci când compară venitul său brut cu suma de pe statul de plată. Angajatul primește numai salariul net, reprezentând suma rămasă după ce taxele și impozitele au fost reținute. Cine mi-a luat banii? Guvernul vrea să fie sigur că reține, mai întâi, partea care i se cuvine de la angajați.

Angajații pot investi sau cheltui doar ceea ce rămâne după ce taxele au fost reținute, ceea ce îi limitează, în mare măsură, opțiunile. Astăzi, la dispoziția angajaților, există numai câteva opțiuni, foarte puține, pentru planificarea taxelor și impozitelor. În afara anumitor reduceri care au fost specificate, incluzând o scutire a dobânzilor ratei de împrumut pentru locuință și a scutirii de impozit a contribuțiilor pentru conturile de pensionare, angajații au la dispoziție puține deduceri fiscale.

Apoi, în 1986, guvernul a votat Legea Reformei Fiscale (Tax Reform Act) care a anulat toate înlesnirile și reducerile de impozitare acordate anterior. Limitarea deducerilor în cazul investițiilor pasive a avut un impact sever asupra indivizilor foarte bine plătiți și a acelora cu studii superioare, ca de exemplu doctori, avocați, contabili, arhitecți, precum și altor licențiați din sectorul L. În plus, persoanele cu un venit foarte bun pierd, adeseori, până și reducerile specificate obișnuite, ca urmare a unui articol puțin cunoscut pentru eliminarea treptată a reducerilor taxelor și impozitelor. Odată cu creșterea veniturilor, se pierde un procentaj din deducerile specificate.

Ca urmare, astăzi există puține oportunități de planificare a taxelor și impozitelor pentru cei din sectoarele A și L. Cu toate acestea, codul fiscal oferă multe avantaje pentru persoanele care operează în afara sectoarelor P și I. De aceea le recomand oamenilor să-și păstreze slujbele în sectoarele A sau L, pe care le au în timpul zilei, dar, în paralel, să înceapă o afacere *part-time* pentru a putea să clădească activele unei afaceri și să profite de legile fiscale create pentru a-i ajuta pe investitori și pe cei care dețin o afacere.

În 2003, a fost promulgată o lege care a revizuit în mod considerabil sistemul fiscal, denumită Jobs and Growth Tax Relief Reconciliation Act of 2003, și care a avut un impact asupra tuturor celor patru sectoare, prin reducerea impozitelor pe venit. Cu toate acestea, mulți oameni susțin că partea leului, în privința reducerilor de impozit, revine celor din sectoarele P și I — sectoarele celor foarte bogați. S-ar putea să fie adevărat, din moment ce acestea sunt sectoarele care produc noile locuri de muncă și care generează dezvoltarea economică.

Deși toți contribuabilii beneficiază de reducerea ratei impozitelor și de alte beneficii, mă îngrijorează faptul că, fără o educație adecvată, economiile generate de aceste reduceri vor fi folosite pentru bunurile de larg consum, în loc de a achiziționa și de a crea active.

Cui i-a fost destinată reducerea impozitelor

Reducerea impozitelor a fost prezentată ca un beneficiu semnificativ pentru investitori, deoarece, în afara de reducerea ratelor de impozitare ale venitului, a redus, de asemenea, și ratele taxelor, atât pentru creșterile de capital cât și pentru dividende, venit generat din sectorul I. Investitorii au beneficiat de taxe reduse de la 20% la 15% pentru creșterile de capital pe termen lung. O reducere de 5% reprezintă o diminuare semnificativă a ratei de impozitare.

În plus, rata de impozitare a venitului obținut din dividende a fost redus cu 15% (5% pentru persoanele care s-au aflat în categoria de impozitare între 10% și 15%). Înainte, venitul obținut din dividende era impozitat ca orice venit obișnuit, cu rate care puteau ajunge până la 38,6%. Aceasta este o reducere de 23,68% a impozitului pe venitul de pe urma dividendelor pentru oamenii aflați în categoria cu rata cea mai înaltă de impozitare. De aceea spun că este vorba de o reducere semnificativă a impozitelor.

Reducerea ratei de impozitare a dividendelor a avut drept scop rezolvarea problemei dublei impozitări a câștigurilor corporațiilor și a dividendelor acționarilor. Dubla impozitare a rezultat din faptul că venitul era impozitat mai întâi la nivel de corporație și apoi, încă o dată, la nivelul acționarilor, atunci când erau plătite dividendele. Multe afaceri din sectorul P, structurate sub forma unor corporații,

au trebuit să-și monitorizeze și să-și planifice cu atenție veniturile anuale pentru a reduce sau a elimina această dublă impozitare.

Cei care au citit celelalte cărți ale mele își amintesc probabil de faptul că înclin să folosesc acest fel de corporații atunci când fac afaceri. Mulți contabili m-au criticat pentru acest lucru, precizând că folosirea acestor corporații implică o dublă impozitare... care nu se aplica dacă știai cum trebuie să procedezi și dacă îți planificai taxele și impozitele în mod corespunzător, cu un an înainte. Aceiași contabili continuă să le recomande clienților lor să folosească titlurile de proprietate individuală și societățile în nume colectiv pentru afacerile și proprietățile lor imobiliare.

Dacă nu aveți cunoștințe în legătură cu folosirea entităților corporative, vă recomand, dacă doriți, să citiți cartea lui Garrett Sutton, intitulată *Own Your Own Corporation / Să ai propria ta corporație*, care face parte din seria „Consilierii tatălui bogat". Această carte explică diferența dintre corporații și societățile cu răspundere limitată (SRL) și situația în care este recomandat să le folosiți. Ați putea economisi foarte mult timp, foarte mulți bani, ajutându-vă să puneți întrebările adecvate contabililor și avocaților dumneavoastră.

Alegerea entităților corespunzătoare pentru afacerea sau proprietatea imobiliară este esențială pentru protejarea investiției dumneavoastră. Cartea lui Garrett explică, de asemenea, motivul pentru care titlurile de proprietare individuală și societățile în nume colectiv constituie un mod foarte riscant de a deține o investiție, oferindu-vă cea mai redusă protecție.

Legi de impozitare diferite pentru active diferite

Puteți distinge mai în detaliu avantajele legii de impozitare analizând fiecare din cele trei clase de active: afaceri, proprietăți imobiliare și hârtii de valoare.

Active	*Avantaje*
Afaceri	Deducerea cheltuielilor firmei Deducerea pierderilor în afaceri

Proprietăți imobiliare	Amortizare
	Pierderi pasive
	Schimb scutit de impozite
Hârtii de valoare	Titluri scutite de taxe și impozite
	Rate de impozitare pentru creșterile de capital
	Rate de impozitare pentru dividende

Luați în considerație o afacere part-time care vă oferă o pregătire în afaceri

Unul dintre motivele pentru care vă recomand să începeți o afacere de marketing în rețea, cu toate că nu acționez în acest domeniu, este, pur și simplu, acela că o astfel de afacere oferă, unui om obișnuit, șansa de a pune bazele unei afaceri din sectorul P. Multe afaceri de marketing în rețea vă dau șansa de a folosi un sistem care are potențialul unei extinderi nelimitate. Puteți începe ca o afacere din sectorul L, însă, cu ajutorul sistemului și ghidării oferite, puteți apoi să o edificați în sectorul P. Așa cum am menționat mai înainte, o afacere din sectorul P este una care deține peste 500 de oameni. Dacă o companie de marketing în rețea este bună, persoana respectivă nu numai că primește suport moral, dar primește și o pregătire, în domeniul afacerilor, care nu se predă în școli, dar care este necesară pentru a avea succes în lumea adevărată. De aceea recomand, adeseori, afacerea de marketing în rețea pentru cei care se gândesc în mod serios la succesul și la independența lor financiară. De această dată, guvernul a oferit acestei industrii o reducere și mai mare a taxelor și impozitelor.

Iată de ce afirm, deseori, că cea mai bună investiție pe care o puteți face este o investiție în propria afacere în sectorul P. Vă oferă cea mai mare protecție în această lume incertă. Este riscantă începerea afacerii în acest sector? Răspunsul este da. Dar dacă analizați ce este sigur, ceea ce este cert este faptul că persoanele din sectoarele A și L au foarte puțină protecție. Pierderile lor nu sunt incerte — pierderile lor sunt garantate.

Pierderi bune și pierderi rele

Unul dintre motivele pentru care oamenilor le este teamă să investească este teama de a pierde bani. Cu toate acestea, nu toate

pierderile din investiții sunt la fel. Așa cum există datorii bune și datorii rele, venituri bune și venituri rele, tot așa există și pierderi bune și pierderi rele.

Am un prieten care este medic și care a pierdut peste 1 milion de dolari la bursa de valori în 2001. Cu toate că s-a simțit îngrozitor pierzând banii, el s-a gândit că poate găsi o cale pentru a compensa aceste pierderi prin intermediul prescrierilor fiscale. Cu alte cuvinte, el a căutat să transforme aceste pierderi în avantaje.

Întorcându-se de la contabilul său, el m-a sunat să-mi spună:

— Știai că suma maximă pe care o pot recupera pentru pierderi este de 3 000 $ pe an? În acest ritm, îmi vor trebui 300 de ani pentru a recupera pierderea de 1 milion de dolari.

În cazul prietenului meu, pierderile suferite pe piața bursieră au fost pierderi rele. El a pierdut bani, iar contabilul său nu i-a oferit prea multe opțiuni de diminuare a pierderilor folosind scutirile fiscale.

Cea mai mare pierdere dintre toate

Printre cele mai regretabile pierderi dintre toate sunt acelea suferite de investitorul obișnuit care deține un plan de pensie de tip 401(k). Oamenii care au pierdut bani în aceste planuri de pensie nu au avut parte de niciun avantaj fiscal de pe urma pierderilor suferite. Cel puțin, medicul care a pierdut 1 milion de dolari a putut să recupereze cei 3 000 $. Oamenii care au pierdut bani în planurile de pensie nu au putut beneficia de nicio reducere fiscală.

Contabilii mi-au tot argumentat că nu există reduceri de impozit pentru aceste pierderi deoarece banii depuși într-un astfel de plan de pensionare nu au fost inițial supuși impozitării. Acest lucru s-a produs deoarece contribuțiile depuse în aceste conturi au fost deduse din veniturile impozitabile, în anul în care au fost făcute. Cu toate acestea, dacă îi întrebi pe cei care și-au văzut planurile de pensie înjumătățite din cauza fluctuațiilor de la bursă, veți afla că pierderile au fost reale.

Pierderile în proprietățile imobiliare și afaceri sunt pierderi bune

Interesant este faptul că o persoană care investește în construirea unei afaceri sau în proprietăți imobiliare poate profita de pe

urma unor anumite pierderi. De exemplu, să spunem că un patron pierde câteva milioane de dolari în afacerea pe care o deține; această persoană poate să deducă aceste pierderi din alte venituri. Dacă pierderile se situează într-o corporație de tip C, proprietarul afacerii poate să vândă compania cu o pierdere operațională netă, PON, unei alte firme care este profitabilă și poate utiliza această pierdere. Desigur, există reguli stricte care trebuie urmate.

Aud, deseori, oameni spunând că este riscant să clădești o afacere. Cu toate acestea, dacă privești activele prin prisma unui agent fiscal, investiția în acțiuni și fonduri mutuale este cu mult mai riscantă. Dacă pierd foarte mulți bani punând bazele unei afaceri, pot obține anumite reduceri sau pot chiar beneficia de pe urma acestor pierderi. Dacă pierd mulți bani investind în hârtii de valoare, în cele mai multe cazuri aceste pierderi sunt reale deoarece legea taxelor și impozitelor oferă reduceri minore.

Pentru investitorii în proprietăți imobiliare, agentul fiscal oferă un stimulent, cunoscut în lumea financiară ca *depreciere*. Deprecierea apare, pe multe declarații fiscale ale investitorilor ca o pierdere, dar, în realitate, nu este o pierdere, ea creează o deducere fantomă... care poate deveni o pierdere doar pe hârtie. O investiție bună în domeniul imobiliar vă poate genera un flux de numerar pozitiv, dar vă puteți proteja venitul obținut din chirie prin reducerea impozitului, ca urmare a amortizării proprietății și, în consecință, să nu plătiți impozit pe venitul obținut din chirie. În plus, puteți compensa alte venituri prin intermediul pierderilor pasive de pe urma proprietăților imobiliare, până la 25 000 $ sau chiar mai mult, dacă dumneavoastră, sau soția (soțul), sunteți un agent imobiliar profesionist. (Un alt avantaj este acela că valoarea proprietății poate, de fapt, să crească, chiar dacă agentul fiscal poate permite investitorului să declare că valoarea proprietății scade, prin intermediul deducerii corespunzătoare amortizării.)

Când mi-am început cariera ca investitor, acest avantaj al sistemului de impozitare mi s-a părut fără prea mult sens. Chiar și astăzi mă surprind frământându-mi mintea în legătură cu acest concept încercând să-l înțeleg. Unul dintre motivele pentru care pot obține un profit mai mare de pe urma investițiilor mele este acela că agentul fiscal îmi oferă o reducere în plus, cunoscută sub denumirea de depreciere.

Strategia de impozitare pentru hârtiile de valoare

Legea fiscală tratează în mod favorabil investițiile pe termen lung în cazul hârtiilor de valoare, prin reducerea ratelor de impozitare pentru venitul obținut din dividende și câștiguri de capital pe termen lung. Una dintre foarte puținele reduceri de la plata taxelor și impozitului, valabile în cazul angajaților, se referă la contribuțiile pentru planurile de pensii. Încă o dată, tatăl bogat s-a referit la acestea ca fiind economii, nu investiții, sau metodă de parcare a banilor în comparație cu cea de accelerare a banilor.

În afară de reducerea ratelor de impozitare pentru câștigurile de capital și dividende, există și alte strategii cu privire la hârtiile de valoare. Planul tatălui meu bogat a fost acela de a clădi afaceri, de a investi în proprietăți imobiliare și apoi de a investi în hârtii de valoare. În mare, strategia lui a luat în considerare atât fluxul de numerar și sistemul de impozitare cât și măsurile de siguranță. În general, eu prefer titlurile scutite de taxe și impozite, fondurile de acoperire și opțiunile de investiție în acțiuni.

O persoană care investește în acțiuni vorbește adesea despre EBITDA*, un acronim pentru venituri calculate înainte de dobândă, impozite, depreciere și amortizare, sau despre raportul P/C, dintre preț și câștig. În ciuda faptului că acestea au devenit termeni cunoscuți, reflectă ei, într-adevăr, ceea ce trebuie să știți pentru a lua o decizie în cunoștință de cauză în ceea ce privește investiția?

Observațiile lui Sharon

Subiectul impozitelor poate fi complicat și confuz. O situație poate fi tratată diferit în funcție de o mulțime de factori, inclusiv situația dumneavoastră financiară, entitatea impozată și perioada în care se realizează impozitarea, acestea fiind doar câteva variabile enumerate. Este extrem de important să găsiți consilieri competenți în domeniul fiscal.

Iată o recapitulare a importanței înțelegerii sistemului de impozitare:

* Earning Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization.

- Puteți maximiza protecția activelor dumneavoastră și minimiza taxele și impozitele, alegându-vă entitatea corespunzătoare în care să vă depuneți activele.
- Vă puteți reduce taxele printr-o planificare adecvată, periodică, împreună cu contabilul dumneavoastră.
- Ori de câte ori are loc o schimbare a legislației fiscale trebuie să vă întâlniți cu consilierul dumneavoastră pentru a analiza impactul acesteia asupra dumneavoastră și a investițiilor dumneavoastră.
- Luați în considerare demararea unei afaceri part-time, în cazul în care nu aveți deja una. (Trebuie să aibă un obiectiv justificat ca afacere, altul decât reducerea taxelor și impozitelor.)
- Analizați-vă cheltuielile personale pentru a vă da seama dacă unele dintre ele pot intra în categoria cheltuielilor destinate afacerii.
- Învățați vocabularul necesar investițiilor pentru a ști cât mai bine ce fel de întrebări să puneți consilierilor dumneavoastră.
- Plănuind în mod adecvat strategia de investiție și minimizându-vă impozitele, vă puteți maximiza fluxul de numerar.
- Reinvestiți-vă economiile făcute cu ajutorul sistemului de taxare și impozitare, cumpărând sau creând mai multe active.

CAPITOLUL 6

Cereți sfatul unui jurnalist

„Există o linie fină de demarcație între a minți și a nu spune adevărul",
a spus tatăl bogat.

„Care este diferența?", am întrebat eu.

„Linia fină de demarcație", a răspuns tatăl bogat.
„Când vei găsi acea linie, vei găsi adevărul."

Libertatea de a minți

În timpul celor patru ani la academie, cursurile obligatorii de studiu au inclus Dreptul Maritim, care este legea mărilor și oceanelor, Dreptul Economic și Dreptul Internațional. Cu toate că nu am fost pregătiți să devenim avocați, în calitatea noastră de ofițeri ai vaselor care transportă marfă în diverse porturi ale lumii, cunoașterea diferitelor tipuri de legislații era esențială pentru pregătirea noastră profesională.

Profesorul meu de Drept Internațional a fost un fanatic al Constituției Statelor Unite. De câte ori avea ocazia, el strecura câte ceva în legătură cu Constituția, îndeosebi atunci când compara legile noastre cu legile altor țări. Era foarte încântat de Primul Amendament care protejează libertatea de exprimare și libertatea presei. Din punctul său de vedere, acest drept garantat prin Constituție a conferit măreție

Americii. Deseori spunea că „În alte țări ale lumii, presa nu este liberă... libertatea de exprimare nu există. În America, dreptul de a spune ceea ce vrei este garantat. Acest fapt conferă măreție Americii."

Fiind tânăr, naiv și idealist, am fost plin de admirație în momentele în care acest profesor vorbea despre inteligența sclipitoare a înaintașilor noștri atunci când au scris Constituția și legea pământului. Profesorul a făcut tot ceea ce i-a stat în putință pentru ca noi să ne dăm seama cât de revoluționare au fost, pentru toți oamenii, idealurile garantate de Constituție. Numai după ce am părăsit școala și am intrat în lumea reală, am realizat că *idealurile* pe care Constituția le asigură pe hârtie, de cele mai multe ori nu sunt deloc *ideale* în lumea reală. Fiind tânăr și naiv, am crezut, de fapt, că libertatea de exprimare înseamnă că *trebuie* să spunem adevărul. Mi-au trebuit câțiva ani ca să-mi dau seama, în cele din urmă, că liberatea de exprimare proteja atât dreptul de a minți cât și alte tipuri indezirabile de comunicație.

Mint politicienii?

În istoria recentă și în timpul vieții mele, au existat cel puțin trei președinți ai Statelor Unite care vor fi memorabili datorită declarațiilor lor:

1. „Nu sunt un escroc." (Președintele Richard Nixon)
2. „Ascultați ce vă spun. Nu vor exista impozite noi. (Președintele George H. W. Bush)
3. „Nu am făcut sex cu acea femeie." (Președintele Bill Clinton)

Un proiect de cercetare despre minciună

Un analist politic de la University of Strathclyde din Marea Britanie a susținut un proiect de cercetare intensiv și a ajuns la concluzia că politicienii mint. Glen Newey, analistul politic ale cărui descoperiri au fost publicate de către Consiliul de Cercetare Economică și Socială, consiliu finanțat de guvern, a declarat că: „Politicienii trebuie să recunoască faptul că mint."

Ca un contribuabil american ce sunt, este îmbucurător să știu că guvernul britanic își cheltuiește banii contribuabililor săi promo-

vând și proiecte de cercetare atât de valoroase și informative. Este bine să afli, în sfârșit, adevărul despre politicieni. M-am întrebat întotdeauna dacă aceștia mințeau sau spuneau adevărul. Acum știu.

Libertatea de a minți, de a înșela și de a face rău

Acum, când sunt mai în vârstă și ceva mai înțelept, încep să-mi dau seama cât de mari sunt idealurile libertății de exprimare și ale libertății presei. În momentele mele de liniște, stau și mă gândesc, încercând să-mi dau seama de îndrăzneala și inteligența cu care înaintașii noștri au acordat un asemenea ideal, tuturor oamenilor unei națiuni. De asemenea, sunt mult mai conștient de faptul că binele și răul pe care aceste libertăți le permit și motivul pentru care fiecare dintre noi trebuie să fie întotdeauna mai vigilent cu privire la ceea ce citește, vede sau aude.

Astăzi, odată cu apariția internetului (World Wide Web), noi, ca indivizi și comunitate globală, ne confruntăm cu și mai multe probleme legate de o lume fără granițe și fără legi, sau de legi fără puterea de a fi aplicate. Internetul a conferit libertății de exprimare și libertății presei dimensiuni total noi. Dacă a existat vreodată o perioadă pentru a ne asuma o mai mare responsabilitate personală, respect pentru diferite legi, etică, moralitate și bunătate, atunci acesta este momentul. Deși vor exista mereu indivizi dornici să mintă, să înșele și să facă rău, indiferent dacă o fac în persoană sau prin intermediul electronicii, este cu atât mai important astăzi să ne amintim să *nu* fim asemeni acestor oameni, chiar dacă am dori să fim.

Managementul informațiilor

În modelul pentru clădirea bogăției, verbul „a administra" este numărul 2 pe listă:

5. Ieșire
4. Protecție
3. Efectul de levier
2. A administra
1. A câștiga / A crea

În timpul prelegerilor mele, mulți oameni cred că mă refer numai la administrarea banilor atunci când discut despre management. În realitate, „management" este un cuvânt foarte complex, cuprinzând administrarea banilor, timpului, oamenilor, resurselor și, în special, administrarea informațiilor. După părerea mea, unul dintre cele mai importante active pe care un investitor trebuie să îl *administreze* este fluxul de informații — în mod special cel al informațiilor financiare. Unul dintre motivele pentru care milioane de investitori au pierdut miliarde de dolari îl constituie faptul că au primit informații financiare a căror calitate a lăsat de dorit, tardive, deseori părtinitoare și uneori corupte. Un exemplu este sfatul de „a investi pe termen lung, a cumpăra, a păstra și a diversifica". Este un sfat financiar de aceeași valoare cu sfatul de a mânca la „Joe". Chiar dacă a lua masa la „Joe" este un lucru benefic pentru Joe, s-ar putea să nu fie benefic pentru dumneavoastră. Mâncarea de calitate îndoielnică ne afectează sănătatea, așa cum informațiile de calitate îndoielnică ne afectează bunăstarea.

Adevărul și banii

Atunci când vine vorba despre bani, libertatea de exprimare permite fiecăruia dintre noi să spună aproape orice dorește, chiar dacă nu este adevărat. Unele dintre lucrurile pe care libertatea de exprimare le permite sunt:

1. Putem face promisiuni pe care nu trebuie să le respectăm.
2. Putem răspândi zvonuri și să distrugem reputația cuiva.
3. Putem pretinde că suntem experți abordând subiecte despre care nu știm nimic.
4. Putem critica.
5. Putem înșela.
6. Putem răni.
7. Putem avea un plan ascuns și să nu-l dezvăluim.
8. Putem exagera.
9. Putem spune „Te iubesc" sau „Îmi pare rău", dar cu toate acestea să nu simțim nici iubire și nici regret.
10. Putem prezenta fapte reale, dar cu toate acestea putem minți.

Nu numai indivizilor li se acordă această libertate. Ci și presei.

Nu trebuie să spuneți „Îmi pare rău"

Între 2000 și 2003, au existat mulți jurnaliști care au lucrat pentru ziare, reviste, internet, radio, televiziune și care au oferit sfaturi financiare extrem de proaste... sfaturi care au pricinuit pierderi de miliarde de dolari milioanelor de oameni. Mulți dintre acești ziariști profesioniști continuă și astăzi să ofere sfaturi financiare. Nici măcar o dată nu am auzit pe vreunul dintre acești jurnaliști să spună: „Îmi pare rău. Am greșit." Faptul că nu trebuie să spună „Îmi pare rău", sau să admită că nu au avut nicio idee despre ce au vorbit, reprezintă un alt drept garantat de libertatea de exprimare.

Un articol al lui Michael Lewis, numit „In defence of the Boom" („În apărarea dezvoltării explozive") și apărut în 27 octombrie 2002 în *New York Times Magazine* s-a referit, de asemenea, și la jurnaliști. „Ca toate celelalte ziare, *The Wall Street Journal* a fost cândva interesat, în mod deosebit, de succesul fantastic, care a contribuit la alimentarea dezvoltării explozive a internetului. Acum, asemeni celorlalte ziare, *The Journal* este interesat, în principal, de eșec. Eșecul, chiar și în Silicon Valley, a devenit, dintr-odată, o formă de corupție. Și este păcat. Pentru că cealaltă atitudine, cea precedentă, a produs un câștig real."

Puterea presei nu trebuie să fie subestimată. De aceea trebuie să fim atenți în legătură cu managementul informațiilor financiare despre care admitem că provin dintr-o sursă competentă.

Experți în arta vinului, într-o oră

Vorbind despre surse competente, l-aș menționa pe un prieten de-al meu care este proprietarul unei vii din Napa Valley. Aceasta aparține familiei sale de trei generații. El mi-a povestit multe istorioare hazlii despre turiștii care intră în crama lui și pretind a fi experți în arta vinului, încercând să-l impresioneze, atât pe el cât și pe lucrătorii lui, cu cunoștințele lor despre vinuri.

— Mulți oameni cred astăzi că este important să fie și experți în vinuri, a spus el. Partea bună este că, cu cât o persoană pune mai mult accent pe nevoia de a fi un expert în domeniul vinului, cu atât este mai ușor să-i vând cele mai scumpe vinuri, chiar dacă nu este

prea mare diferență între vinurile scumpe și vinurile noastre mai ieftine.

Întrebându-l dacă există o mare diferență de la un vin la altul, răspunsul său a fost:

— Da, este, dar cei mai mulți oameni nu pot să-și dea seama, cu adevărat, de diferență. Atunci când este vorba despre vin, mulți oameni se prefac... pretinzând că știu câte ceva... pretinzând că sunt experți. Podgoriile realizează o grămadă de bani datorită acestui fapt, prinzându-se în jocul acestei șarade pseudosofisticate. Dacă îi facem să se simtă inteligenți și sofisticați, ei tind să cumpere mai mult vinurile scumpe, chiar dacă nu este o diferență prea mare de la o recoltă de vin la alta. Cu cât le cântăm mai mult în strună, cu atât mai abitir le vindem vinul scump. Noi știm că motivul principal al celor mai mulți „cunoscători" amatori în domeniul vinurilor, nu este acela de a deveni experți în această arie, ci de a-și impresiona prietenii la următoarea petrecere.

— Așadar, cum deosebești un vin bun, de un vin prost? l-am întrebat eu.

— Cel mai potrivit mod de a cumpăra un vin este următorul: dacă îți place gustul și prețul, cumpără-l, a răspuns el. Nu pretind că sunt un expert în vinuri, cu toate că am făcut afaceri cu vinuri toată viața mea. Când este vorba despre vinuri există, într-adevăr, foarte puțini experți... dar *sunt* foarte mulți oameni care pretind că sunt experți și care vând vinuri altor oameni care pretind, de asemenea, că sunt experți.

— Seamănă cu lumea investițiilor, am răspuns eu.

Oamenii săraci vă învață cum să deveniți bogați

Tatăl bogat spunea deseori: „Atunci când vine vorba despre bani, există mulți oameni săraci care vă învață cum să deveniți bogați."

În 2003, în timpul unei călătorii în Australia, mi s-a luat un interviu de către un ziarist care avea o rubrică financiară într-un ziar local.

— Evident, achitarea datoriilor este cea mai bună investiție, a spus el.

— Uneori, achitarea datoriilor este un lucru logic, dar alteori datoriile pot fi bune, chiar benefice, am răspuns eu politicos, puțin retras.

— Sunteți nebun, a izbucnit el. Nu știți despre ce vorbiți. Toate datoriile sunt rele. Acesta este motivul pentru care le spun tuturor cititorilor mei să scape de datorii. Apoi, după ce își achită datoriile, ar trebui să investească într-un portofoliu diversificat de fonduri.

— Bine, am spus eu. Scrieți ceea ce credeți că este corect.

— Asta și fac, a spus el.

— Dar nu credeți că cititorii dumneavoastră ar dori să știe care este diferența dintre o datorie bună și o datorie rea? am întrebat eu.

— Nu există așa ceva. Ceea ce spuneți dumneavoastră sunt numai prostii. Dacă doriți să deveniți bogat, primul lucru pe care trebuie să-l faceți este să vă plătiți facturile, să scăpați de datorii și să începeți să economisiți bani.

— Dumneavoastră câștigați bani ca ziarist sau ca investitor? l-am întrebat eu.

— Asta nu este treaba dumneavoastră, a răspuns jurnalistul.

Interviul a luat sfârșit, iar punctul meu de vedere în legătură cu folosirea datoriilor în scopul de a deveni bogat nu a fost publicat niciodată.

Definiția inteligenței

Tatăl bogat spunea deseori: „Definiția inteligenței este aceea că, dacă ești de acord cu mine ești inteligent. Dacă nu ești de acord cu mine, ești, evident, un idiot."

Cereți sfatul consilierului dumneavoastră financiar

O modalitate de a vă controla sursa informațiilor financiare este să-i puneți consilierului dumneavoastră financiar o întrebare similară cu cea pe care i-am adresat-o jurnalistului în Australia. O întrebare pe care i-o puteți pune fiecărui consilier financiar este: „Vă câștigați cea mai mare parte a banilor din profesia de consilier financiar sau din cea de investitor?" Veți fi surprinși câți consilieri financiari vor răspunde exact în felul în care a răspuns jurnalistul.

Problema în cazul jurnaliștilor din domeniul financiar este aceea că noi, ca cititori, nu le putem adresa această întrebare. Iar dacă am face-o, ar publica ei, oare, un răspuns sincer?

Cât timp durează pentru a deveni un consilier autorizat?

Unul dintre motivele pentru care există atât de multă informație financiară proastă este faptul că nu se cere prea multă educație sau pregătire pentru a deveni o autoritate financiară autorizată. De fapt, în multe locuri, durează mai mult să studiezi pentru a deveni maseur autorizat decât pentru a deveni consilier financiar autorizat.

Puteți garanta acest lucru?

Spre sfârșitul anului 2002, în timp ce mă aflam într-un turneu de promovare a volumului *Profețiile tatălui bogat*, am intrat într-o dispută cu un consilier financiar care avea propria sa emisiune de radio. Aceia dintre dumneavoastră care înțeleg noțiunea de marketing și sunt în fruntea generației lor, își dau seama că a avea propria emisiune de radio reprezintă un mod extraordinar de a câștiga clienți noi.

— Cartea dumneavoastră nu este bună. Bursa nu se va prăbuși, a spus consilierul financiar.

— Cum puteți spune acest lucru? am întrebat eu.

— Motivul pentru care generația *baby boom* nu-și va retrage banii de pe piața bursieră atunci când se va pensiona, așa cum spuneți dumneavoastră că va face, îl reprezintă faptul că oamenii din această generație vor moșteni, în curând, milioane de dolari de la părinții lor. De asemenea, chinezii vor începe să investească în bursa americană și acest lucru va contribui la dezvoltarea extraordinară a bursei, nu la prăbușirea ei, așa cum credeți dumneavoastră.

— Sună bine. Cu siguranță, se poate întâmpla, am spus eu. Puteți garanta acest lucru?

— Să-l garantez? a răspuns consilierul financiar pe un ton disprețuitor... ce nu a sunat prea inteligent pentru mulți dintre ascultătorii săi. Firește că nu. Cine poate să garanteze așa ceva? Nu, nu voi garanta.

Aș garanta eu acest lucru?

În cele din urmă, consilierul financiar și-a recăpătat cumpătul. Întrebarea mea, „Puteți garanta acest lucru?" l-a luat prin surprindere și l-a demascat. S-a întors apoi către mine și m-a întrebat:

— Dumneavoastră garantați ceea ce spuneți? Garantați o prăbușire a bursei?

— Bineînțeles, am răspuns eu.

— Da? a întrebat el cu o voce slabă.

— Desigur, am spus.

— Cum puteți face acest lucru?

— Simplu, am răspuns eu. Orice investitor știe că valoarea burselor crește și scade. Garantarea unei prăbușiri bursiere este la fel ca garantarea faptului că va ninge în Alaska în iarna următoare. Un investitor profesionist știe că întotdeauna există fluctuații ale ciclului bursier așa cum există schimbări climatice. Este naiv să credem că investitorii chinezi, sau că părinții generației de după cel de-al Doilea Război Mondial au puterea de a preveni o prăbușire a bursei... a ciclului bursier. Există anumite lucruri care se întâmplă întotdeauna în lumea investițiilor... iar prăbușirile busiere reprezintă unele dintre ele. Acest lucru vi-l garantez. De aceea știu că premisa cărții mele este corectă. Poate că data prăbușirii este inexactă, dar aveți încredere în mine, va urma o altă prăbușire a bursei. Prăbușirile bursiere au urmat întotdeauna după o creștere spectaculoasă. Nicio piață de valori nu poate crește la nesfârșit. Aceasta este o idee care contravine legilor naturii. Ca investitor, aș paria mai degrabă pe legile naturii decât pe faptul că investitorii chinezi sau generația de după cel de-al Doilea Război Mondial și-ar investi moștenirea la bursă.

— Deci, recomandați investițiile în proprietăți imobiliare? a întrebat consilierul financiar, încercând să schimbe subiectul.

— Nu, am replicat eu. Proprietățile imobiliare au și ele ciclul lor. Le recomand ascultătorilor dumneavoastră să-și sporească înțelegerea financiară, iar investitorii abili știu că întotdeauna vor exista cicluri ale pieței de valori. Acesta este motivul pentru care pariez pe fluctuațiile bursei și nu pe ideea că investitorii chinezi sau că generația de după cel de-al Doilea Război Mondial ar moșteni bani sau ar salva bursa de la o prăbușire.

— Timpul rezervat emisiunii s-a terminat. Vă mulțumesc pentru comentariile dumneavoastră, a spus politicos, consilierul financiar.

Unul dintre aspectele care îmi plac în legătură cu interviurile în direct de la radio sau televiziune îl constituie faptul că este dificil să fie schimbat ceea ce spun. Publicul aude exact ceea ce spun și este în măsură să judece pentru el însuși dacă îi place sau nu ceea ce declar. În schimb, jurnaliștii — cei care scriu pentru ziare, reviste sau internet — au puterea să selecteze ceea ce spun, să schimbe, să distorsioneze și, într-adevăr, chiar să mintă. Deși articolele din presă mi-au fost favorabile în proporție de 95%, există întotdeauna acel 5% care-mi este defavorabil. Cu toate că sunt un om matur și înțeleg că nu se poate bine fără rău, sunt întotdeauna mult mai precaut față de jurnaliștii din presa scrisă. Dintre cei 5% din presa care îmi este ostilă, cea mai mare parte vine din partea jurnaliștilor care scriu... a celor care dețin puterea de a scrie că ai spus ceva... chiar dacă nu ai spus acel ceva.

Cele patru cuvinte magice

Unul dintre lucrurile pe care tatăl bogat m-a învățat este acela de a întreba cele patru cuvinte magice „Puteți garanta acest lucru?", ori de câte ori aud pe cineva vorbind ca o autoritate absolută. Veți fi surprinși de câte ori am folosit aceste patru cuvinte magice și am surprins câte un expert exagerând sau spunând minciuni.

— Linia fină de demarcație dintre a minți și a nu spune adevărul o constituie responsabilitatea personală, a spus tatăl bogat.

Atunci când ceri cuiva să-ți garanteze cele declarate, începi să descoperi de ce parte a liniei se află — de a noastră sau de a lor.

Acest lucru pare contradictoriu

Mai devreme, am declarat că trebuie să fiți circumspecți față de cineva care pare prea sigur... cineva care are aerul că are răspuns la toate întrebările. Sunt conștient că, atunci când am garantat o prăbușire a bursei, am dat impresia unei persoane care este, de asemenea, prea sigură și o persoană față de care trebuie să fiți atenți — ceea ce este bine să faceți. Cu toate acestea, există o lecție care trebuie trasă

din acestă contradicție evidentă. Aceasta o constituie faptul că un investitor trebuie să știe atunci când o persoană este *sigură* despre:

1. Fapte
2. Opinii
3. Principii

Atunci când consilierul financiar care deține programul său de radio și-a asigurat ascultătorii că bursa nu se va prăbuși deoarece chinezii și generația postbelică o vor salva, el a fost sigur de o *opinie*.

Atunci când am spus că „Bursa se va prăbuși" am mizat pe un *principiu*.

— În managementul informațiilor, trebuie să știi să faci diferența între fapte, opinii și principii, mi-a spus tatăl bogat.

Când analizați motivele pentru care milioane de investitori au pierdut miliarde de dolari, descoperiți că unul dintre ele îl constituie faptul că mulți investitori și-au bazat decizia de a investi pe opinii — nu pe fapte sau principii.

Puneți-vă următoarea întrebare. Este acest sfat publicitar de „A investi pe termen lung, a cumpăra, a păstra și a diversifica" bazat pe fapte, opinii sau principii? Răspunsul meu este că mizează pe o *opinie*, nu pe fapte și, în mod cert, nu pe un principiu. Orice investitor care își plasează banii bazându-se pe o opinie, confundând-o cu o certitudine sau cu un principiu, se amăgește și, de cele mai multe ori, își pierde banii.

Sporirea succesului financiar

În cărțile precedente, am pus accentul pe citatul din Vechiul Testament: „și Cuvântul se întrupă". Cu alte cuvinte, „Voi sunteți Cuvântul". După investiția făcută în fondurile mutuale, tatăl bogat a fost foarte hotărât să se asigure că eu pot face diferența dintre opinii, fapte și principii. Definițiile mele pentru aceste cuvinte sunt:

1. Faptă — ceva care poate fi demonstrat că există prin intermediul unei anumite dovezi.
2. Opinie — ceva care se poate baza sau nu, pe fapte. Cuvintele cheie sunt *se poate* sau *nu se poate*. Aceasta înseamnă că ceva poate

fi realitate, însă până când nu este verificat, rămâne o opinie. De exemplu, dacă cineva spune „Am 10 cățeluși", pentru mine această declarație rămâne o opinie până în momentul în care o pot verifica. Poate că ați observat faptul că bancherii urmează acest principiu înțelept. Dacă menționați în cererea dumneavoastră, pentru acordarea unui credit, faptul că aveți economii în valoare de 25 000 $, bancherul va verifica acest lucru, chiar dacă vă consideră o persoană onestă.

3. Principiu — ceva care este adevărat în *toate* cazurile — fără excepție. Un exemplu de principiu este acela al *precesiei*. Un exemplu al precesiei este acela creat de aruncarea unei pietre în apă, care dă, întotdeauna, naștere undelor sau valurilor. Motivul pentru care pot prezice, într-adevăr, o cădere a bursei, se bazează pe certitudinea mea relativ la principiul precesiei.

Ideea este că, atunci când o persoană este foare sigură în legătură cu o opinie, fiți foarte atenți. Nu uitați, niciodată, că milioane de oameni au pierdut miliarde de dolari deoarece au dat ascultare opiniilor pe care le-au considerat fapte sau principii. Amintiți-vă întotdeauna cele patru cuvinte magice ale tatălui bogat. Dacă bănuiți că ceva ar fi mai degrabă o opinie decât un fapt sau un principiu, întrebați pur și simplu:

— Ne puteți garanta acest lucru?

Într-una din zile, am vizionat un apartament foarte scump din Hawaii.

— Prețul acestui apartament mi se pare foarte ridicat, i-am spus eu agentului.

— Da, însă atunci când se va construi un nou teren de golf, prețul acestui imobil se va dubla, a răspus el.

— Îmi puteți garanta acest lucru în scris? a fost singurul lucru pe care l-am întrebat eu.

— Firește că nu, a apus agentul. Nu pot face acest lucru.

Pe cât de normală și de nevinovată pare această scurtă conversație, ea se întâmplă de milioane de ori pe zi. Zilnic, milioane de oameni cumpără, bazându-se mai degrabă pe opinii decât pe fapte sau principii. Folosirea acestor patru cuvinte magice vă va ajuta să vă dați seama cu ce și cu cine aveți de-a face.

Cereți sfatul unui jurnalist

Motivul pentru care acest capitol este intitulat „Cereți sfatul unui jurnalist" constă în faptul că, dacă vă decideți să deveniți un investitor profesionist, va trebui să fiți atent ce publicații citiți și să alegeți cu grijă materialele de unde vă culegeți informațiile.

Am luat masa cu bancherul meu, Scott, care este unul dintre cei mai mari bancheri din America, care se ocupă cu acordarea creditelor ipotecare și acordă împrumuturi de câteva miliarde de dolari pe an.

— De ce aceste reviste scumpe nu scriu despre investițiile în proprietăți imobiliare? m-a întrebat Scott, din senin. Cele mai multe dintre aceste reviste fastuoase cu subiecte financiare scriu numai despre acțiuni, obligațiuni și fonduri mutuale. Singura temă abordată, cu privire la proprietățile imobiliare, este aceea a renovării locuinței, a cumpărării unei case de vacanță sau a investițiilor în societăți specializate în investiții imobiliare. Acest lucru nu reprezintă cu adevărat o investiție imobiliară.

— Deoarece trebuie să-și mulțumească sponsorii, am răspus eu, aprobându-l.

Pentru cine scrie jurnalistul?

Una dintre cele mai bune modalități de a verifica validitatea informației despre o investiție este aceea de a controla, în primul rând, cine sunt sponsorii publicației pe care o citiți. Multe dintre publicațiile care sprijină ideea investiției pe termen lung în fonduri mutuale au în spate companiile de fonduri mutuale care sunt principalii lor susținători financiari. Acesta este motivul pentru care, înainte, în timpul și după prăbușirea bursei, aceste publicații au continuat să scrie despre avantajele fondurilor mutuale.

Deși revistele vor declara faptul că departamentele lor editoriale nu au nicio legătură și sunt separate de departamentele de publicitate, pentru a menține integritatea reportajelor lor, ar fi însemnat o sinucidere financiară din partea acestor publicații de natură financiară să tipărească, pe prima pagină, articole de genul, „Fondurile mutuale reprezintă investiții cumplite" sau „Retrageți-vă acum din investițiile cu fonduri mutuale". În schimb, aceste publicații continuă

să emită, an de an, ediție după ediție, aceleași titluri arhicunoscute precum, „Care sunt cele mai bune fonduri mutuale?" sau „Cele mai performante fonduri ale anului 2002" sau „A venit timpul pentru fondurile cu acțiuni?" sau „Care dintre domeniile de fonduri vor produce mai mulți bani?" Întrebarea este dacă aceste publicații pot fi corecte și nepărtinitoare? Vă pot oferi informații financiare deosebite? Scriu ele în favoarea dumneavoastră sau a sponsorilor lor? Care este nivelul de pregătire financiară a cititorilor acestor reviste? Vă las să găsiți singuri răspunsurile la aceste întrebări.

În cartea sa intitulată *The Future of Money, (Viitorul banilor)*, Bernard Lietaer discută despre declinul în mentalitatea americană referitoare la încrederea în mass-media. El se referă la afirmația lui Noam Chomsky, care susține că „scopul mass-mediei... nu este în așa o mare măsură de a informa sau a relata despre cele întâmplate, ci mai degrabă de a forma opinia publică în concordanță cu agendele de lucru ale puterii corporațiilor dominante." Lietaer continuă să spună că „A devenit o obișnuință pentru multe reviste să înainteze articolele pentru a fi mai întâi analizate de către sponsori. *Los Angeles Times* a reorganizat chiar și structura administrativă pentru a îmbunătăți cooperarea dintre sponsor și editor."

Managementul informațiilor dumneavoastră financiare

Am scris acest capitol deoarece calitatea informațiilor financiare pe care le primiți este extrem de importantă, îndeosebi atunci când este vorba despre banii dumneavoastră.

Un sfat pe care îl dau oamenilor este acela de a suna un jurnalist, în mod deosebit un jurnalist al presei scrise, și de a-i adresa două întrebări. Întrebarea numărul unu este: „Este adevărat tot ce se publică în mass-media, bazat pe fapte, imparțial, obiectiv și lipsit de considerente comerciale?"

Oamenii care au urmat acest sfat îmi spun că aproape toți jurnaliștii sunt disprețuitori față de ideea că mass-media este sinceră. Cei mai mulți dintre jurnaliști vor admite că, în cea mai mare parte a mijloacelor de informare, nu se ia în considerare adevărul. Cele mai multe subiecte ale mass-mediei sunt legate de divertisment și de reclame pentru vânzări.

A doua întrebare este: „Sunteți *dumneavoastră* sincer, realist, imparțial, obiectiv și lipsit de considerente comerciale?"

În cele mai multe cazuri, răspunsul la această întrebare este foarte diferit. Cei mai mulți jurnaliști cred că sunt sinceri, realiști, imparțiali, obiectivi și lipsiți de considerente comerciale... chiar dacă ei apreciază că mulți dintre colegii lor nu sunt la fel.

Unul dintre prietenii mei, care este terapeut, numește acest fenomen „amăgire selectivă". Îl mai numește și „lipsă de curtoazie profesională". El explică astfel: „Toți specialiștii tind să creadă că alții din breasla lor sunt șarlatani, dar ei înșiși nu sunt așa. Mulți dintre cei care sunt profesioniști cred, în mod sincer, că poartă stindardul adevărului și onoarei în profesiunea lor — chiar dacă mulți dintre colegii lor cred că ei poartă un steag, pe care este desenată o rață. Acesta este un exemplu de *amăgire selectivă*. Toți profesioniștii se fac vinovați de acest lucru."

O piață plină de rațe

Într-una din zile, pe când mă aflam în China, am văzut un crescător de rațe mânându-și cârdul spre piață. În timp de stăteam în mașină, așteptând ca fermierul, împreună cu rațele sale, să traverseze drumul, m-am gândit la terapeut și la ideile sale în legătură cu amăgirea selectivă. Adresându-mă prietenului meu din mașină, am spus:

— Seamănă cu o adunare de experți financiari care trece drumul.

Prietenul meu a râs și apoi mi-a spus:

— Observi cum rațele doar mănâncă aiurea, urmându-se una pe cealaltă. În loc să mănânce una la alta, poate că ar trebui să mănânce la fermier, întrebându-l încotro le duce.

Rața închipuită

Și eu mă fac vinovat de amăgire selectivă în lumea consilierilor financiari. Și eu sunt o rață. Ca să fiu sincer, în sinea mea cred sincer că port stindardul adevărului și onoarei din lumea financiară. De asemenea, sunt conștient că mulți dintre colegii mei cred că port simbolul unei rațe. Atunci când este vorba despre sfaturi financiare, sunt foarte conștient că și eu sunt o rață închipuită.

Indiferent despre ce măcăn sau despre ce măcăne colegii mei de breaslă, persoana care mă îngrijorează cel mai mult este crescătorul de rațe, acea figură tăcută care pare să conducă întreaga lume spre piață. De asemenea, îngrijorarea mea o constituie faptul că multe rațe financiare lucrează, în realitate, pentru stăpân, nu pentru colegii lor de breaslă. Multe dintre rațele care lucrează pentru stăpân sunt deghizate, tot așa cum sunt jurnaliștii, consilierii financiari, bancherii, agenții de asigurări și funcționarii guvernamentali. Dacă una dintre rațele independente încetează brusc să mai măcăne cu celelalte rațe și spune, „Stați așa, unde ne duce crescătorul nostru?", rațele care-l slujesc pe stăpân ar începe să măcăne mai gălăgios, numind-o pe rața independentă o „impostoare"... ceea ce numeroase rațe sunt... incluzându-le pe multe dintre cele care lucrează pentru fermier. Cu toate acestea, în momentul în care rațele încep să măcăne una la cealaltă, toată lumea încetează să mai pună întrebări în legătură cu stăpânul.

Pentru cine lucrează rața?

Încercarea de a elimina rațele care sunt în slujba stăpânului nu este un lucru obiectiv și practic. Pur și simplu, sunt prea multe, iar numeroși crescători de rațe sunt în slujba unei idei folositoare. Cu toate acestea, nu este chiar inutil să te întrebi, de fiecare dată când întâlnești o rață din sfera financiară, „Pentru cine lucrează această rață — pentru mine sau pentru fermier?" Încearcă această rață să mă îndrepte către libertatea financiară sau către distrugere?

Informații de calitate mai bună

După experința mea din 1965 cu agentul de la care am cumpărat fondurile mutuale, tatăl bogat mi-a spus:

— Investitorii mai buni caută informații mai bune. Informațiile financiare mai bune nu sunt ușor de găsit, a adăugat. Trebuie să le cauți.

Astăzi sunt atent, în permanență, la calitatea publicațiilor financiare pe care le citesc. Arunc o privire la titlurile articolelor din revistele financiare obișnuite, așezate la îndemână în rafturile din apropierea caselor de plată din supermagazine. În timp ce aștept,

răsfoiesc uneori câte-o revistă. Ocazional, cumpăr o astfel de publicație și citesc un anumit articol care îmi trezește interesul. Chiar dacă articolul poate fi important, sunt întotdeauna foarte atent în privința sponsorilor, la faptul că cei mai mulți dintre cei care scriu pot fi foarte educați în domeniu, dar nu neapărat să aibă și succes financiar. De asemenea, pun sub semnul întrebării care este publicul-țintă, către ce gen de populație este îndreptată informația și dacă publicația este finanțată de către „fermier". Multe publicații financiare cunoscute îi au ca țintă pe cei care au o pregătire profesională înaltă, au un venit foarte mare, dar au foarte puțină educație financiară, cei care au puțin timp pentru a face investiții și, ca urmare, investesc în fondurile mutuale. Pentru mulți dintre cititorii acestui gen de publicații, acest nivel de informare financiară este cât se poate de satisfăcător. Fermierilor le place acest gen de investitori și acesta este motivul pentru care, foarte des, dețin publicațiile lor personale. Multe reviste financiare reprezintă instrumentele fermierului pentru a localiza noi rațe.

Ideea este că, dacă doriți să obțineți un succes financiar mai mare, va trebui să începeți să vă căutați informațiile financiare... deoarece multe dintre cele mai bune informații de acest gen nu se vând în supermarketuri și nici în librării.

Fiți atenți ce lăsați să intre în mintea dumneavoastră

Lecția pe care am învățat-o în 1965 a fost aceea că trebuie să fiu foarte atent la ceea ce invit să-mi intre în minte. Tatăl bogat a spus:

— Avem încuietori la ușile noastre pentru un anumit motiv. Și tu ar trebui să ai o încuietoare a minții pentru același motiv.

Astăzi, în timp ce citesc ziarele, revistele de afaceri și urmăresc programele cu profil economic de la televizor, informațiile pe care le las să pătrundă în cele mai adânci părți ale minții mele vin de la investitorii bogați și de succes, nu de la jurnaliștii care sunt angajați și care își câștigă cea mai mare parte a venitului din salariu. Chiar dacă tind să investesc foarte mult în proprietăți imobiliare și afaceri, îmi face plăcere să citesc și să învăț de la investitorii care nu-și plasează banii în proprietăți. Oamenii pe care-i las să-mi ocupe gândul sunt cei precum Warren Buffett, Alan Greenspan

președintele Rezervelor Federale, Jim Rogers, George Soros, lordul Rees-Mogg și alții. Din televiziune, port un respect deosebit pentru Mark Haines și Ron Insana de la CNBC. Se pare că ei dețin o paletă vastă de cunoștințe și o profundă experiență pe care mulți jurnaliștii noi din televiziune nu o au. Îmi place emisiunea *Kudlow & Cramer*. Ei sunt antrenanți, au opinii sincere și fac referiri îndrăznețe și usturătoare la adresa pieței bursiere. Sunt cei care mențin visul milioanelor de oameni care speră. Dintre jurnaliștii presei scrise, îmi face plăcere să-l citesc pe Thomas Friedman, autorul volumului *The Lexus and the Olive Tree*. Deși există mulți alți jurnaliști buni, de câte ori aud ceva în legătură cu aceste persoane pe care tocmai le-am enumerat, îmi aloc, de cele mai multe ori, timp pentru a-mi preocupa mintea... dar rămân întotdeauna circumspect referitor la opiniile lor.

În ceea ce privește ziarele, citesc *The Wall Street Journal* deoarece este, deseori, de un optimism agresiv, și citesc *Barron's* pentru că este, adesea, pesimist. Acum îmi place să citesc *The Economist*. Am încercat ani de zile să-l citesc, dar a trebuit să renunț deoarece era prea dificil pentru înțelegerea mea. După ce m-am mai maturizat și am câștigat experiență, am reușit să citesc ceva mai multe articole din *The Economist*. Acum pot înțelege cam 65% din ceea ce citesc în acest ziar.

În ceea ce privește știrile de afaceri, găsesc că *Business Week*, *Fortune* și *Forbes* sunt bune pentru a te ține la curent cu tendințele afacerilor mari. *Fortune Small Business* și *Fast Company* sunt excelente în ceea ce privește linia afacerilor mici.

Pentru știrile referitoare la proprietățile imobiliare, îmi obțin informațiile din comunicările bursei, puse la dispoziție de cea mai mare parte a firmelor comerciale specializate în proprietăți imobiliare. Multe dintre aceste rapoarte sunt gratuite și conțin informații prețioase în legătură cu tendințele și dificultățile cu care se confruntă investitorii profesioniști din aria imobiliară.

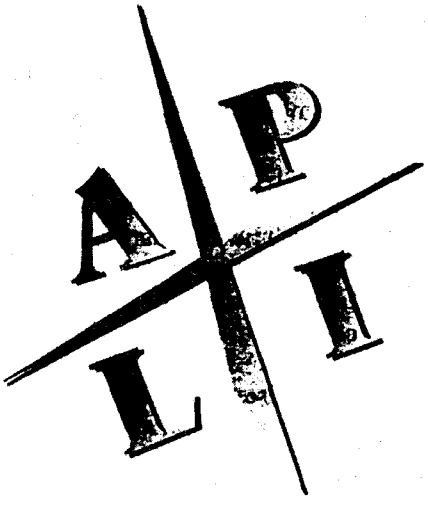
Pentru informații cât mai clare și pe subiect, m-am abonat la câteva broșuri cu tematică de investiții. Dacă nu sunteți înscriși pentru a primi aceste broșuri, tot ceea ce trebuie să faceți este să vă abonați la una singură. Pentru că multe dintre ele vând listele de abonați, veți fi curând inundați cu solicitări din partea multora dintre ele. Deși unele dintre ele sunt scrise de șarlatani, tot mai

învăț câte ceva din punctele lor de vedere neortodoxe și din micile informații obscure.

Sub *nicio formă* nu vă recomand să citiți ceea ce citesc eu. Ideea este de a vă încuraja să căutați continuu informații financiare de calitate. Bunul cel mai de preț de care dispuneți este mintea dumneavoastră și trebuie să vă păstrați încuietoarea la ușă.

Rezumatul informațiilor financiare

Atunci când analizăm ce fel de informație financiară acceptați să intre în mintea dumneavoastră, amintiți-vă de Cadranul BANILOR:



1. Există publicații și emisiuni realizate de către oamenii care fac parte din sectoarele A și L, destinate altor persoane care fac parte din aceeași categorie. Cele mai populare reviste financiare se află în această categorie, ca de asemenea și cei mai cunoscuți experți financiari care au emisiunile lor de radio și televiziune. Cele mai multe articole de ziar despre bani și investiții fac parte din această categorie. Uneori, un ziar obișnuit poate depăși granițele, ajungând în categoria următoare.

2. Există publicații și emisiuni realizate de către oamenii care fac parte din sectoarele A și L, în legătură cu cei din sectoarele P și I.

Publicații și programe mass-media cum ar fi *The Wall Street Journal, Forbes, Barron's*, CNBC și Bloomberg TV fac parte din această categorie.

3. Există publicații scrise de către oamenii care fac parte din sectoarele P și I sau de cei care se străduiesc să ajungă în aceste categorii. Warren Buffett realizează un raport anual care este citit de foarte mulți oameni. Puteți găsi informații deosebite în legătură cu proprietățile imobiliare, din partea firmelor care se ocupă de proprietăți imobiliare comerciale — informații pe care cele mai multe firme imobiliare rezidențiale nu le dețin. De asemenea, există multe broșuri de specialitate, de un nivel tehnic ridicat, care sunt scrise de către oamenii aparținând sectoarelor P și I.

Aș putea spune că volumele din seria „Tată bogat", cele care face parte din seria „Consilierii tatălui bogat", precum și alte materiale ale Tatălui bogat fac parte din aceeași categorie de informații.

Nu am cunoștință de multe programe de radio și televiziune care sunt realizate de cei din categoriile P și I, destinate tot persoanelor din aceleași categorii... dar ar trebui să existe.

Căutați sfaturi competente

Unul dintre răspunsurile mele pentru cineva care ar vrea să știe în ce să investească 10 000 $ este să investească o parte din bani în publicații financiare de cea mai înaltă calitate și să le citească în mod regulat. Dacă nu doriți să vă îmbunătățiți și să vă actualizați informațiile în domeniul financiar, atunci cel mai bine e să vă păstrați banii într-o bancă.

Sfaturi din partea celor care pierd

Una dintre cele mai proaste surse de informație financiară vine din partea celor care pierd, și puteți găsi păgubași peste tot. De exemplu, în timpul unui seminar în care am predat o lecție simplă despre investiții, o persoană a ridicat mâna dorind să se facă observată. Persoana s-a ridicat și a spus:

— Investiția în proprietăți imobiliare este o investiție proastă.

— De ce spuneți acest lucru? am întrebat eu.

— Un prieten de-al meu, de la serviciu, a investit într-un complex de locuințe și n-a făcut altceva decât să piardă banii. Nu a câștigat nimic.

— Cum a pierdut banii? am întrebat eu.

— În primul rând, a plătit prea mult pentru apartament. Apoi, nu a avut destui bani pentru a investi și, ca urmare, nu a avut suficienți bani pentru avans. Din cauza faptului că ratele ipotecare sunt foarte mari, el nu are destul venit din chirii pentru a acoperi ratele și celelalte cheltuieli.

— Nu este bine, am spus eu.

— Merge din ce în ce mai rău, a spus interlocutorul. El a mărit chiria, iar chiriașul s-a mutat. Un alt chiriaș a venit în locul lui, a stricat locuința, nu a plătit chiria și, ca urmare, a trebuit să-l evacueze. Prietenul meu încearcă acum să vândă apartamentul, dar nimeni nu-i va da prețul pe care îl cere, decât dacă repară stricăciunile. Nu mai vrea să cheltuiască alți bani pe reparații și nici nu vrea să scadă prețul. Pentru că nu mai are nici un chiriaș care să plătească, pierde și mai mulți bani. Mi-a spus că nu va mai investi niciodată în proprietăți imobiliare. De aceea spun că investiția în imobiliare nu este rentabilă.

Mai puternice decât puterea presei

Acesta este un exemplu de a primi un sfat pentru investiții din partea unui păgubaș. Nu are nicio importanță care este obiectul investiției, acțiuni, proprietăți imobiliare, fonduri mutuale sau afaceri... pentru fiecare dintre aceste investiții se găsesc persoane care pierd, gata să ofere sfaturi în domeniul investițiilor. Un motiv principal pentru care atât de mulți oameni nu au succes ca investitori este faptul că primesc sfaturi din partea acestor păgubași.

Păziți-vă ușa spre gândurile dumneavoastră

La începutul acestui capitol, am menționat importanța libertății de exprimare și a libertății presei. Aceste libertăți se aplică și în cazul celor care pierd și a celor care se tem că pierd... din moment ce persoanele care se tem că vor fi păgubite sunt, de cele mai multe ori, cele care răspândesc vestea despre pagube și păgubași.

Înainte de a merge mai departe, vă mărturisesc, foarte clar, că nu am nimic împotriva celor care pierd. Și eu am pierdut de multe ori în viață. De fapt, de multe ori îi încurajez pe oameni să piardă mai mult pentru ca să învețe mai mult. La urma urmei, toți suntem meniți să învățăm din greșeli. Dacă am ceva împotrivă, sunt împotriva celor care pierd și aruncă vina pe alți oameni sau pe circumstanțe, pentru pierderile suferite de ei, în loc să învețe din experiență. În plus, acești păgubiți îi molipsesc și pe alții cu lipsa lor de succes.

Un motiv important pentru a vă păzi ușa de la intrarea în gândurile dumneavoastră este faptul că acești păgubași sunt pretutindeni. Când văd pe cineva care se confruntă cu probleme financiare, adesea îl întreb care sunt persoanele din preajma lui și care este atitudinea acestora în privința banilor, a investițiilor și a succesului. Foarte des, persoana care are probleme primește sfaturi de la cineva care a pierdut sau care este speriat să nu piardă din punct de vedere financiar. În loc să fie onești și să admită că se tem și că sunt responsabili pentru pierderile suferite, acești oameni sunt adesea cinici, critici, nemulțumiți sau răspândesc vești proaste tuturor celor care îi ascultă. Acest drept de a răspândi vești proaste, de a minți în legătură cu adevăratele sentimente, de a învinui pe alții pentru insuccesul lor, de a-i critica pe aceia care au succes, este un drept protejat de Primul Amendament al Constituției.

O afacere de familie

Familiile constituie o sursă majoră de informații greșite, de dezamăgiri, de lupte pentru putere și de minciuni. Unele dintre cele mai obișnuite declarații negative pe care le-am auzit în legătură cu familia sunt:

1. „Vreau să încep să investesc, dar (soțul/soția) nu dorește acest lucru. (El/ea) spune că este prea riscant."
2. „Vreau să renunț la slujba pe care o am și să-mi încep propria afacere, dar tatăl meu insistă să-mi păstrez slujba. El spune că un salariu mic este mai bine decât niciunul."
3. „Familia mea crede că sunt nebun. Ca să mențin liniștea, nu voi mai face nimic."

Cel mai mare mincinos dintre toți mincinoșii

Una dintre cele mai importante lecții ale vieții, am învățat-o în Vietnam. Am mai scris despre această întâmplare, dar merită s-o repet pentru că această lecție se poate aplica în multe domenii ale vieții noastre.

Într-o dimineață devreme, împreună cu echipajul meu, zburam deasupra teritoriului inamic. Pilotam un elicopter militar de luptă care escorta alte elicoptere ce transportau trupe în zonele de război. Deodată, am putut observa gloanțe trasoare ridicându-se spre noi, trase de mitralierele inamicilor. Pentru că nu aveam experiență în luptă, am început să intru în panică. Zborul meu a devenit ezitant și a început să mă îngrijoreze mai mult ideea de a muri decât cea de a zbura. Simțind că, în mintea mea, am pierdut lupta, șeful meu de echipă mi-a ciocănit în cască, după care mi-a întors capul în așa fel încât să ne privim în ochi și mi-a spus:

— Locotenente, știi care este problema acestei misiuni?

— Nu, am răspuns eu, clătinând din cap.

— Problema acestei misiuni este că nu există o a doua șansă. Ori noi vom învinge, ori acel trăgător de la sol va învinge. Numai unul dintre noi va ajunge astăzi acasă.

În vârtejul luptei și al terorii, l-am putut auzi foarte clar pe superiorul meu. El mai fusese înainte în acest loc, cu piloți începători ca mine. Știam că sunt îngrozit. Și el știa că sunt îngrozit. Mintea mea se lupta cu gândurile pline de îndoială, frică și nesiguranță. Mă gândeam la mine însumi, nu și la ceilalți patru tineri care se aflau la bord alături de mine.

— Ce trebuie să fac? am întrebat eu.

— Așa cum am spus, a răspuns clar superiorul meu, problema acestei misiuni este că nu există o a doua șansă. Omori sau ești omorât. Dacă îți este frică să mori atunci noi toți vom muri. Concentrează-te la ceea ce ai de făcut — nu la ceea ce te înspăimântă. Ascultă de învingătorul din tine — nu de cel învins. Este normal să-ți fie frică, dar nu te poți lăsa învins. Concentrează-ți atenția la victorie, locotenente. Îndeplinește-ți misiunea. Du-ne acasă.

Dând din cap, m-am întors și am înfruntat gloanțele care veneau spre noi, concentrându-mă asupra reușitei și ducându-mi misiunea la îndeplinire.

Nu lăsați învinsul să învingă

Lecția pe care am învățat-o în acea zi este că în interiorul fiecăruia dintre noi se află un *învingător* și un *învins*. Unul dintre motivele principale pentru care mulți oameni nu ating potențialul financiar îl reprezintă faptul că permit învinsului să învingă.

Chiar și astăzi, după ani de urcușuri și coborâșuri, de eșec financiar și, în final, de succes financiar, trebuie, încă, să mă lupt cu învingătorul și învinsul din mine. Într-una din zilele trecute, m-am uitat la o bucată de pământ de pe malul mării și am putut auzi glasul lașului din mine spunându-mi: „Nu vrei cu adevărat acest lucru. Este scump. Pe lângă toate acestea, ce se întâmplă dacă economia se schimbă? Ce se întâmplă dacă rata dobânzilor crește? Dacă rata dobânzilor crește, prețul proprietăților imobiliare va scădea. Și dacă afacerile cu proprietăți vor merge prost, atunci toate celelalte investiții și afaceri vor merge prost."

Nu este nimic greșit cu lașul din dumneavoastră. Lașul joacă un rol foarte important. Problema multor oameni este că vocea învinsului este singura voce din mintea lor. Nu există libertatea cuvântului. Nu există Primul Amendament. Atunci când este vorba despre bani, în cazul multor oameni, lașul a câștigat deja. Păgubosul începe să piardă din momentul în care începe să asculte de cineva care spune: „Fii prudent. Ia-ți o slujbă sigură și nu risca. Economisește banii. Scapă de datorii. Acesta este un lucru înțelept." După părerea mea, aceasta este vocea învinsului. Cunosc acea voce foarte bine, deoarece o aud în fiecare zi.

Lecția pe care am învățat-o în Vietnam este motivul pentru care am luptat. Am luptat pentru libertate și una dintre cele mai importante dintre ele este libertatea de exprimare. În acea zi din Vietnam, am oferit libertate de exprimare învingătorului din mine.

Să-i lași să vorbească și pe învingător, și pe învins

Așadar, de ce este atât de importantă libertatea de exprimare? Motivul pentru care este importantă e acela că, foarte des, cele mai mari minciuni sunt acelea pe care ni le spunem nouă înșine. Minciuni precum...

1. Nu-mi pot permite acest lucru.
2. Nu pot face acest lucru.
3. Nu voi fi bogat niciodată.
4. Nu sunt destul de deștept.
5. Este prea greu.
6. Voi investi când voi avea bani.
7. Voi investi când voi avea mai mult timp.

O minciună favorită a celor care țin dietă este: „Mâine voi începe regimul".

Pentru a putea menține idealurile Primului Amendament, trebuie ca noi să-i permitem câștigătorului, care se află în interiorul fiecăruia dintre noi, libertatea de exprimare. Atât învingătorul, cât și învinsul, sunt importanți. Amândoi au dreptul și trebuie să fie auziți. Acesta este înțelesul libertății de exprimare.

Un exercițiu

În timpul probelor practice legate de investiții, deseori ating subiectul învingătorului și învinsului care se află în interiorul nostru. De fapt, în unele dintre cursurile mai înflăcărate, o mare parte a timpului este alocată acestui subiect, din moment ce, sub multe aspecte, lupta dintre învingător și învins este, de cele mai multe ori, cauza principală a succesului și a eșecului din viața unei persoane.

Pe de altă parte, le cer adesea oamenilor să scrie despre un incident în care lașul din lăuntrul lor a învins câștigătorul. Multe dintre istorisiri sunt ciudate. Cred că fiecare dintre noi poate vorbi de o împrejurare în care a ratat o afacere sau o ocazie extraordinară din cauza vocii păgubosului din lăuntrul nostru.

Un exercițiu pe care puteți să-l încercați este acela de a descrie în detaliu un moment în care ați bătut în retragere. Apoi, alocați-vă puțin timp pentru a vă analiza gândurile și temerile care v-au determinat să renunțați.

Una dintre întâmplările mele

Am multe istorisiri în care păgubosul din mine a învins. Una dintre acestea este momentul în care, în 1973, am cumpărat un apartament situat în partea mai ieftină a unei mari clădiri. În loc să cumpăr o proprietate, care avea vedere la ocean, cu 48 000 $, am cumpărat exact același fel de apartament, orientat spre partea muntoasă, cu 34 000 $. Trei ani mai târziu piața proprietăților imobiliare a crescut vertiginos, exact cum m-am așteptat să se întâmple. Deși valoarea celor două apartamente a crescut, cele cu vedere la ocean se vindeau pentru aproximativ 150 000 $, iar cele cu vedere spre munte se vindeau în jur de 70 000 $. Dacă faceți un calcul veți vedea că apartamentele dinspre munte au fost, până la urmă, mult mai scumpe. În plus, diferența de 14 000 $ din prețul de cumpărare, m-ar fi costat numai cu 1 400 $ mai mult pentru avansul necesar spre a cumpăra apartamentul cu vedere la ocean, din moment ce băncile cereau un avans de 10%. Dacă aș fi dat cu 1 400 $ mai mult, aș fi câștigat 100 000 $. În schimb am economisit 14 000 $ și am pierdut 65 000 $, obținând un profit de numai 35 000 $.

Lecția pe care am învățat-o din această experiență este aceea de a analiza mai degrabă *valoarea* decât *prețul*. Astăzi, când iau decizii de natură financiară, îmi aduc aminte, de fiecare dată, de acea afacere. Îmi reamintesc de fiecare dată faptul că învinsul a învins deoarece zgârcitul din mine a avut ultimul cuvânt.

O altă lecție valoroasă pe care am învățat-o este aceea că păgubosul din mine este mai puternic atunci când mă tem sau când am dubii. Astăzi, ori de câte ori aud vocea învinsului din mine, încerc să-mi aduc aminte să cer și sfatul învingătorului. Cu toate că nu am câștigat atât cât aș fi putut de pe urma acestei investiții, lecția a fost de o valoare inestimabilă.

Aceasta este una dintre multele mele experiențe personale, în care învinsul a câștigat lupta. Ceea ce este important este să învățăm din lecțiile noaste. Atunci când învățăm de la învins, în loc de a da vina pe altcineva pentru pierderile noastre, devenim mai responsabili față de managementul informațiilor din mintea noastră. Dacă puteți face acest lucru, învingătorul câștigă în cele din urmă.

Observațiile lui Sharon

— Fiți atenți pe cine lăsați să intre în gândul dumneavoastră, a spus tatăl bogat.

Este extrem de important să înțelegem diferența dintre fapte, opinii și principii, atunci când analizăm informațiile cu care suntem bombardați în fiecare zi. Cu cât înțelegem mai bine care este sursa informațiilor, cu atât mai repede putem determina dacă se potrivește în cazul fiecăruia.

— Inteligența financiară este aceea de a deține controlul fluxului dumneavoastră de numerar, a spus tatăl bogat.

În timp ce comparăm investiția fluxului de numerar cu cea a creșterilor de capital, trebuie să identificăm informația pe care o primim atunci când luăm deciziile respective.

Pentru analizarea investițiilor în fluxul de numerar, cercetați informațiile curente și decideți bazându-vă pe fluxul de numerar net, actual. *FAPT*

Pentru analizarea investițiilor în creșterile de capital, în mod obișnuit investiți în ceva în care aveți încredere, sau despre care vi s-a spus că, în timp, va crește în valoare. *OPINIE*

Investițiile pentru obținerea fluxului de numerar și a creșterilor de capital sunt deopotrivă importante, investiția în prima categorie vă va afecta situația financiară astăzi, în timp ce investiția în cea de-a doua categorie se preconizează că va avea un impact pozitiv asupra situației dumneavoastre financiare, mâine.

CAPITOLUL 7

Cereți sfatul unui jucător

„Nu vă numărați banii în timp ce vă aflați la masa de joc."

— UN JUCĂTOR PROFESIONIST

Cel mai prost dintre toate sfaturile în domeniul investițiilor

Milioane de oameni au pierdut miliarde de dolari deoarece au investit pe termen lung. Sfatul de a investi pe termen lung poate fi cel mai prost dintre toate sfaturile în domeniul investițiilor.

Când sunt ai dumneavoastră banii dumneavoastră?

— Un investitor profesionist are nevoie să știe trei lucruri, a spus tatăl bogat. Acestea sunt, *când să intre* pe piața bursieră, *când să se retragă* din piața bursieră și *cum să le ia banii de pe masă.* Ca investitor trebuie să urmăriți semnalele bursei pentru a intra, un plan pentru a vă retrage și momentul în care să vă retrageți. Un investitor amator își lasă banii pe masă și până la urmă îi pierde pe toți.

— De ce îi pierde pe toți? am întrebat eu.

— Pentru că bursa câștigă în cele din urmă. Bursa dă și ia totul înapoi din moment ce tu nu faci nimic altceva decât să îți lași banii să stea acolo.

Încălcarea reguluilor

Cu ani în urmă, pe când aveam 20 de ani, m-am dus la Las Vegas pentru a mă distra. Neavând prea mulți bani, am început cu o miză mică la masa de joc. Aruncând zarurile și riscând numai 1 $, am câștigat și am pierdut de câteva ori. Pe neașteptate, am avut parte de cel mai mare câștig din viața mea de jucător și am câștigat rapid peste 300 $. Oamenii din jurul meu au început să strige, aplaudându-mă, pentru că și ei câștigau. Cum norocul continua să-mi surâdă, am început să observ că oamenii de lângă mine pariau sute de dolari iar eu urmam regulile și pariam cu prudență. M-am gândit că ei se îmbogățeau mai repede decât mine... și aceasta era seria *mea* norocoasă.

Lăcomia și-a făcut apariția

Lăcomia și-a făcut apariția. Am început să măresc miza, fiind conștient că încălcasem fiecare dintre legile pe care tatăl bogat mă învățase, dar eram înfierbântat și mulțimea era de partea mea. Pentru că am ignorat regulile, am câștigat rapid 1 500 $, ca urmare, am încălcat din nou regulile și am pariat pe toată suma, câștigând din nou. Chiar dacă bunul-simț îmi striga, spunându-mi, „Ia o parte din bani de pe masă. Pariază numai 100 $", nu am ascultat. Am continuat să nu țin cont de reguli. În loc să le urmez și să îmi bag 2 900 $ în buzunar, am pariat pe toată suma de 3 000 $. Mi-am spus în gând, „Când voi avea 6 000 $ în buzunar, atunci voi juca prudent." Acest gând mi-a dat curaj, așa că am aruncat zarurile și am pierdut toți banii.

Pierderea a 3 000 $ a fost dureroasă, dar a fost o lecție valoroasă cu privire la investiție. În ciuda faptului că tatăl bogat mi-a spus deseori, „Fii disciplinat și urmează regulile" a trebuit să încalc aceste reguli pentru a învăța lecția.

Pierderi mai mari

Între anii 2000 și 2003, mulți oameni au încălcat regulile, lăsându-și banii în planurile de pensionare. Milioane de oameni și-au pariat tot viitorul financiar lăsându-l în voia zarurilor. Chiar și după ce au pierdut, mulți dintre aceiași oameni au continuat să-și țină banii pe masă, în speranța că piața bursieră își va reveni, iar ei își vor recupera pierderile. Acești oameni continuă să repete aceleași greșeli pe viitor.

Urmărirea păgubașilor

Fiecare jucător profesionist știe că, atunci când pariați banii, pentru a recupera pierderile suferite, este timpul să vă opriți. Este momentul să plecați de la masa de joc, să luați o pauză și să căutați noi oportunități. Din păcate, din cauza reglementărilor actuale ale multora dintre planurile de pensionare, milioane de oameni nu se mai pot retrage de la masă. Mulți investitori se află în planuri de pensionare care îi penalizează dacă se retrag și își plasează banii în investiții diferite.

Sfaturi din partea unui jucător

„Nu vă numărați banii în timp ce vă aflați la masa de joc." Acestea sunt sfaturi neprețuite, pline de înțelepciune, urmate de către jucătorii profesioniști. Pe lângă acest sfat, faptul că vă țineți banii într-un plan obișnuit de pensionare violează trei reguli foarte importante pe care le urmează jucătorii profesioniști și investitorii. Acestea sunt:

1. Atâta timp cât banii dumneavoastră se află pe masă, ei *nu* vă aparțin. Atâta timp cât banii dumneavoastră se află în joc, ei aparțin jocului, nu dumneavoastră.
2. Jocul este mult mai important decât numărarea banilor. În timp ce mă aflam în Las Vegas, am câștigat la jocul de zaruri atâta timp cât am stat concentrat asupra lui. În momentul în care am început să câștig, mi-am luat mintea de la joc și am început să-mi număr banii. Când am câștigat 3 000 $, banii au devenit mai impor-

tanți decât jocul. Acesta este unul dintre motivele pentru care am pierdut. Numărarea banilor a devenit mai importantă decât jocul.

Între anii 1995 și 2000, în timp ce bursa creștea și planurile de pensionare își măreau valoarea, mulți investitori amatori au crezut că sunt bogați și au început să se concentreze mai degrabă asupra banilor, decât asupra jocului. Mulți și-au deschis plicurile care conțineau declarațiile conturilor de pensii, au văzut că valoarea netă a câștigului creștea și au crezut că sunt bogați. Mulți investitori amatori au început să-și cumpere case mai mari, ori mașini, sau și-au scos banii din conturile de economii și i-au investit orbește pe piața bursieră. Pentru că averea lor netă creștea, mulți oameni au avut falsa senzație a bogăției și s-au concentrat asupra banilor, nu asupra jocului.

Sentimentul iluzoriu de îmbogățire de pe piața imobiliară

Un sentiment iluzoriu de îmbogățire apare atunci când locuința unei persoane crește în valoare. Deseori aud oameni spunând, „Casa mea a ajuns la valoarea de 40 000 $". În acest moment mulți se simt mai în siguranță și mai încrezători, putând să-și piardă interesul, nemaigândindu-se la regulile jocului. Își calculează averea considerând că au câștigat. Acesta este punctul în care mulți oameni încep să decadă financiar.

Obiectivul real al jocului

3. Obiectivul real al jocului este să vă luați banii de pe masă și să rămâneți pe mai departe în joc. În final, un jucător sau un investitor profesionist vrea să joace în continuare cu BAO, banii altor oameni. Acesta este scopul jocului. În momentul în care mi-am lăsat toți banii pe masă, am pierdut din vedere acest obiectiv.

Patru tipuri de bani

După cum unii dintre dumneavoastră cunosc deja, există trei tipuri de venit care sunt stabilite de către sistemul de impozitare și

anume: venitul obținut în urma unui *salariu*, venitul obținut în urma unui unui *portofoliu* și venitul *pasiv*. Un investitor profesionist trebuie să cunoască cele trei tipuri de venit și cele patru tipuri de bani. Cele patru categorii de bani sunt:

1. Banii dumneavoastră
2. Banii băncii
3. Banii agentului fiscal
4. Banii cazinoului

Viteza de mișcare a banilor

Un jucător profesionist vrea să intre în joc folosind banii *cazinoului* cât mai repede cu putință. În timp ce mă aflam la Las Vegas, dacă aș fi pus banii în buzunar și aș fi jucat numai câștigul, acesta ar fi fost un exemplu de a juca cu banii *cazinoului*. În momentul în care am început să mizez totul, am pierdut jocul deoarece am pierdut din vedere scopul meu, care a fost acela de a rămâne în joc, dar de a juca cu banii altor oameni... *nu* cu banii mei.

Ca investitor profesionist, vreau:

1. Să-mi investesc banii într-un activ.
2. Să-mi recuperez banii.
3. Să mențin controlul asupra activului.
4. Să-mi transfer banii într-un nou activ.
5. Să-mi recuperez banii.
6. Să repet procesul.

Acest proces se numește *viteza de mișcare a banilor*. Există un singur motiv pentru care oamenii bogați devin și mai bogați iar investitorul obișnuit riscă să piardă totul.

Permiteți-mi să vă ofer următorul exemplu, pentru a înțelege mai bine acest proces. Să spunem că achiziționez un imobil în scopul de a-l închiria — un apartament cu două dormitoare, două băi, în valoare de 100 000 $. Am investit în acest activ 20 000 $ din banii mei și 80 000 $ din banii bancherului. În acest exemplu, să spunem că eu primesc înapoi 10% pe an, adică un venit pasiv net de 2 000 $. Împreună cu 2 000 $, voi beneficia de anumite scutiri de

la plata impozitului, sub forma deprecierii și alte reduceri, ceea ce reprezintă un venit fantomă, adițional. Reiese că, după zece ani, primesc înapoi toți banii pe care i-am investit eu, numai din plata chiriei și anume: 2 000 $ x 10 ani = 20 000 $... și dețin în continuare activul, ceea ce înseamnă că mă aflu încă la masa de joc.

Dar banii mei nu mai sunt pe masă. Mă aflu în continuare în joc, jucând banii bancherului meu, ai agentului fiscal și ai cazinoului. Cei 20 000 $, sumă investită inițial și recuperată, i-aș fi scos și apoi i-aș fi reinvestit într-o altă proprietate imobiliară, afacere sau hârtii de valoare și procesul ar fi continuat.

În mare parte, am realizat obiectivele acestui joc, dar, având în vedere creșterea în valoare a activului, jocul continuă. Partea cea mai bună este aceea că voi continua să primesc un venit anual de 2 000 $ din chirie, chiar dacă banii mei nu mai sunt în joc (întrega mea investiție inițială de 20 000 $ a fost recuperată). După definiția din domeniul financiar, VDI — veniturile din investiții — sunt nelimitate.

Venituri și mai mari

Cu ajutorul acestui exemplu, să spunem că investiția crește în valoare, ajungând la suma de 180 000 $. Pentru a urma legile de impozitare, aș putea să împrumut o parte din cei 80 000 $ din această creștere a valorii, sub forma de reîmprumut în baza unei noi investiții în proprietăți imobiliare. Refinanțând astfel acest împrumut aș putea primi în plus 70 000 $ în bani lichizi, neimpozabili (din moment ce este considerată ca o investiție în proprietate imobiliară, nu ca venit) în timp ce continuu să dețin controlul asupra activului. Așadar, în zece ani aș avea înapoi toți banii investiți inițial, cei 20 000 $ din venitul pasiv, care este scutit de taxe și impozite datorită deprecierii fantomă, probabil încă 70 000 $ din creșterea în valoare a imobilului, continuu să dețin controlul asupra activului (care îmi aduce în continuare un venit pasiv) și toate acestea în timp ce îmi transfer banii într-un alt activ.

Să spunem că îmi iau înapoi cei 20 000 $ ai mei și cei 70 000 $, ceea ce înseamnă că, în privința primului activ, banii mei nu mai sunt pe masă și acum folosesc totalul de 90 000 $ pentru a cumpăra un activ în valoare de 450 000 $.

Ca rezultat, după zece ani, dețin controlul activului inițial de 100 000 $, acum în valoare de 180 000 $. Continuu să primesc un venit de cel puțin 2 000 $ pe an de pe urma acestei proprietăți. Am transferat 90 000 $ într-un activ care valorează 450 000 $ și aș putea primi un venit de aproximativ 10 000 $ pe an de pe urma celui de-al doilea activ — refinanțez împrumutul în baza celor două active și investesc într-un al treilea activ mai mare. În acest exemplu am folosit o pârghie de 80% din partea băncii. Dacă sunteți mai agresivi, puteți folosi o pârghie de 90% și să vă măriți viteza de mișcare a banilor.

Acesta este un exemplu foarte simplificat al obiectivelor unui investitor pentru a-și ține banii în continuă mișcare, folosind *viteza de mișcare a banilor*. Evident, aceste cifre presupun o tendință de creștere a pieței proprietăților imobiliare. Dacă valoarea bursei nu se schimbă sau scade, aceste calcule nu mai sunt valabile.

Folosirea frânei

Ori de câte ori aud pe cineva spunând „Nu am nicio datorie" sau „Îmi las banii în cont și investesc pe termen lung" sau „Vreau să dețin investițiile mele fără datorii", pentru mine înseamnă că acest investitor și-a mutat banii într-un activ sau într-un plan de pensii, a tras frâna de mână și a început să-și numere banii. Mulți oameni sunt fericiți să nu aibă nicio datorie pentru investițiile făcute sau sunt fericiți cu o creștere netă a averii. Deși pentru acești investitori lucrul acesta pare o cale sigură de a investi, pentru investitorul profesionist aceasta este o cale foarte riscantă, lentă și cu un profit mult mai mic.

Cum puteți obține profituri mari fără riscuri

Când cineva nu are datorii sau deține o mare parte din capitalul unei investiții, îl rog adesea să calculeze profitul de pe urma investițiilor. În cele mai multe cazuri, profitul respectiv este foarte mic. Fără datorii și deținând o mare parte din investiție, oamenii nu folosesc avantajele care le sunt puse la dispoziție, folosind banii băncii sau ai altor persoane. Cu alte cuvinte, *cu cât aveți mai mulți din banii dumneavoastră plasați într-o investiție, cu atât profitul*

este mai mic. Cu cât aveți mai puțini din banii dumneavoastră plasați într-o investiție, cu atât profitul este mai mare.

Nu spun că o modalitate este mai bună decât cealaltă. Pârghiile mai mari vă ajută să vă mișcați mai rapid profitul de pe urma investițiilor și să accelerați creșterea numărului banilor dumneavoastră. Totuși, având un sistem de pârghii mai complex, investitorul are nevoie de un nivel mai înalt de cunoștințe financiare.

Înbogățiți-vă mai repede

Înțelegând obiectivul unui investitor profesionist, care este acela de a-și lua cât mai repede posibil banii de pe masă pentru a-i investi într-un alt activ, un investitor profesionist poate progresa mai repede folosind viteza de mișcare a banilor. Unul dintre motivele pentru care cei bogați devin și mai bogați îl constituie faptul că banii lor sunt în continuă mișcare, în timp ce majoritatea celorlalți oameni își țin banii blocați în casă și în contul de pensie, investind pe termen lung.

De ce este mai sigură?

De ce investițiile pe termen lung, lăsându-vă banii pe masa de joc, sunt atât de riscante? Răspunsul se află în Legile lui Newton. Una dintre aceste legi spune că: „Pentru fiecare acțiune există o reacțiune de aceeași mărime și de sens contrar." Dacă vă lăsați banii pe masă înseamnă că sunt expuși forțelor schimbătoare ale naturii. Atunci când am mizat pe norocul meu și am câștigat 3 000 $, am uitat legile naturii și faptul că orice noroc are un sfârșit. Din moment ce nu știu când miza mea norocoasă se va termina, cu cât mai devreme îmi adun banii mei de pe masă, cu atât sunt mai în siguranță.

Din când în când, îmi duc prietenii să vadă clădirile pe care eu și Kim le controlăm prin intermediul entităților juridice. În timp ce prietenii mei se uită la structura lor fizică, gândul meu este îndreptat spre structura financiară a proprietăților. În general mă simt mulțumit dacă deținem controlul proprietății care ne aduce un venit, însă nicio parte din banii noști nu sunt blocați în imobilul respectiv. Pentru noi, acesta este cel mai bun tip de proprietate. În felul în care noi gândim acest lucru, venitul pe care îl obținem este

practic nesupus impozitării, riscurile sunt extrem de mici din moment ce nu avem ce pierde, iar banii noştri lucrează în favoarea noastră, în alte investiţii.

Această idee a vitezei de mişcare poate fi aplicată tuturor claselor de active. Eu, Sharon şi Kim am pus iniţial 1 000 $ pentru a înfiinţa compania Rich Dad (Tatăl bogat) şi în doar câţiva ani ne-a adus milioane de dolari din vânzările produselor noastre în întreaga lume. Dezvoltarea noastră a fost alimentată folosind banii altor persoane. Avem mulţi parteneri strategici care finanţează fabricarea şi distribuirea produselor noastre iar tot ceea ce facem noi este să încasăm veniturile provenite din drepturile de autor. Printre partenerii noştri de afaceri din domeniul editorial, este inclusă compania Time Warner Books pentru versiunea în limba engleză a cărţilor noastre şi alte aproximativ 40 de edituri internaţionale care traduc şi distribuie cărţile şi jocurile „Tatălui bogat" pe pieţele respective. Folosind relaţiile şi sistemele lor de distribuţie, am obţinut mult mai mult succes în răspândirea mesajului cărţii „Tatăl bogat" decât dacă am fi încercat să o facem noi singuri.

În investiţiile de pe piaţa bursieră, imediat ce acţiunile sau fondurile noastre de acoperire încep să crească, noi ne retragem banii de pe masă, continuând jocul cu banii casei sau ai bursei. Investitorii profesionişti se pot afla la masa de joc pe termen lung, dar banii lor sunt folosiţi pentru un termen scurt.

Cât de mult înseamnă pe termen lung?

De câte ori aud pe cineva că dă sfaturi de a „Investi pe termen lung", îl întreb adesea „Cât de mult înseamnă pe termen lung?" În limbajul folosit pentru operaţiunile cu bunuri de consum, exprimarea „pe termen lung" poate însemna 30 de secunde. Pentru unele investiţii în proprietăţi imobiliare şi afaceri, „termen lung" poate însemna secole.

De ce este important să cunoaştem condiţiile în care investim? Motivul este acela că toate pieţele bursiere se mişcă în conformitate cu legile naturii, ceea ce înseamnă că urcă şi coboară. Să faceţi o investiţie pur şi simplu, fără a acorda atenţie acestor fluctuaţii ale bursei, nu reprezintă o strategie înţeleaptă de investiţie.

În a doua jumătate a acestei cărți, voi discuta mai amănunțit despre ciclul de investiție 20-10-5. Deocamdată voi explica pe scurt ciclul 20-10-5 și modul în care acesta afectează jocul investițiilor. Deși mulți investitori nu cred că această tendință a ciclului există, sunt alții care îi acordă atenție. Mai clar, această teorie susține că piața bursieră este favorabilă afacerilor pentru o perioadă de 20 de ani. După terminarea acestor 20 de ani, bursa se prăbușește și pentru următorii 10 ani, bunurile cum sunt petrolul, argintul, proprietățile imobiliare, gazul, soia și carnea de porc, cresc în valoare. Cifra 5 din ciclul 20-10-5 înseamnă că la fiecare 5 ani se întâmplă câte o tragedie, așa cum a fost cazul prăbușirii bursiere din 1987 sau masacrul de la 11 septembrie 2001.

O avertizare a faptului că lucrurile se schimbă

Deși nu-mi potrivesc ceasul în funcție de acest ciclu, faptul că sunt conștient de el își are rolul său... și acesta este de a-mi reaminti în mod constant că bursa se schimbă. De asemenea, îmi reamintește să caut oportunități de investiție în diferite piețe de valori, în loc să continuu a mă întoarce la un izvor care este secat.

Între 2000 și 2003, milioane de investitori au pierdut bani pe piața bursieră deoarece ciclul de 20 de ani a ajuns la final. În loc să urmeze ciclul 20-10-5, mulți investitori continuă să stea în expectativă, așteptându-și rândul pe piața bursieră, în loc să se îndrepte spre piața bunurilor de consum, care, în momentul de față, devine din ce în ce mai puternică. Se spune că în 1996, Warren Buffett a încetat să mai investească pe piața bursieră și s-a îndreptat spre piața bunurilor de consum, investind în active dure, cum ar fi argintul. În 1996 și eu m-am retras de pe piața bursieră și m-am orientat spre piața petrolului și a aurului. De ce?... deoarece ciclurile bursei se schimbau. Exact așa cum luna are fazele ei, așa le are și oricare piață bursieră.

Așteptarea pe termen lung

Astăzi, în timp ce scriu, milioane de investitori, chiar în timp ce pierd o grămadă de bani pe piața bursieră, stau și așteată în continuare ca bursa și prețurile acțiunilor lor să crească la loc. Acest lucru

este o pierdere de timp. Cu toate că bursa își va reveni într-o bună zi, piața la care ei și-au pierdut banii nu mai există. Dacă o persoană și-a pierdut banii, destinați pensionării, în cea de-a patra etapă a vieții sale și așteaptă 10 ani pentru următoarea creștere a bursei, acea persoană își pierde nu numai banii. În loc să investească pe termen lung, acea persoană așteaptă, de fapt, pe termen lung.

În a doua jumătate a acestei cărți, voi intra, de asemenea, în mai multe detalii referitoare la felul în care eu utilizez ciclul de 20-10-5 pentru a mă ajuta să fac bani, în loc de a mă lăsa prins într-o perioadă și într-o piață bursieră greșită, având banii încă pe masă.

O garantare a pierderilor

Mi se pare fără nicio logică să investesc pe termen lung, știind că, într-o zi, Mama Natură îmi poate trage prețul de sub picioare. Dacă priviți la jocul banilor unei persoane, să spunem că începe să investească la vârsta de 25 de ani și se așteaptă să iasă din joc la vârsta de 65 de ani — adică 40 de ani mai târziu. Asta înseamnă că mulți oameni vor avea banii așezați pe masa de joc timp de 40 de ani. Dacă ciclul 20-10-5 este oarecum corect, acest plan de a investi pe termen lung reprezintă, în mod garantat, o pierdere. Dacă piața bursieră crește și scade în 20 de ani, a investi orbește pe termen lung pentru o perioadă de 40 de ani este precum o misiune de sinucidere. Este aproape o garantare a faptului că vă dovediți a fi un păgubaș, nu numai o dată, de două ori, ci de mai multe ori, pe parcursul acelor 40 de ani.

De ce poartă piloții parașute?

Ca student la Școala de Aviație din Pensacola, Florida, unul dintre primele cursuri pe care a trebuit să le urmăm nu a fost cel de zbor, ci acela de parașutare. A trebuit să învățăm cum să sărim din avion și să aterizăm fie în apă, fie pe pământ. De ce învață piloții să sară cu parașuta înainte de a învăța să zboare? Răspunsul este evident.

Cele mai multe dintre planurile de pensii stipulează faptul că dacă vă retrageți banii din cont mai devreme, veți fi penalizat financiar. În loc să vă ofere o parașută, ei vă leagă cu cătușele de avion.

În perioada prăbușirii din perioada 2000–2003, mulți investitori mici nu au știut faptul că piloții lor, directorii fondurilor mutuale, președinții de companii și alte persoane privilegiate din interiorul pieței bursiere, au fost parașutați în siguranță, în timp ce micii investitori au fost legați cu cătușele de scaunele lor. Unul dintre motivele pentru care nu am un plan de pensie este faptul că am fost pilot. Prefer să port o parașută decât o pereche de cătușe.

O greșeală obișnuită

Decât să-și mențină banii în mișcare, mulți oameni își *parchează* banii. Ei îi parchează într-o bancă, într-un plan de pensie sau în biroul agentului lor de bursă. Tatăl bogat ne-a învățat, pe fiul său și pe mine, să ne ținem banii în continuă mișcare. Dacă nu investim în propria noastră afacere, am fost sfătuiți să investim în proprietăți imobiliare. Dacă piața imobiliarelor nu este favorabilă, am fost sfătuiți să ne îndreptăm spre fondurile de acoperire sau spre acțiunile cu un câștig imediat și lichidități. Tatălui bogat nu-i surâdea ideea ca banii săi să stea degeaba. El și-a dorit ca banii lui să muncească din greu, mișcându-se rapid și în cea mai deplină siguranță. El a știut că piețele bursiere sunt în mișcare și, ca urmare, a dorit să-și țină banii în continuă mișcare. De aceea a alocat atât de mult timp pentru a găsi noi investiții în care să-și plaseze banii... ca apoi să aibă de unde să-i retragă.

Atunci când aud oameni spunând „Capitalul meu net a crescut" sau „Valoarea locuinței mele a crescut", aceștia sunt oameni care, de cele mai multe ori, își numără banii care se află pe masă, la vedere. Banii lor sunt încă în joc.

— Banii voștri trebuie să lucreze, nu să stea, a spus tatăl bogat. Dacă banii voștri stau, nu obțineți nici un profit de pe urma investiției.

Astăzi, eu și Kim nu cunoaștem care este valoarea netă a bunurilor noastre. Atunci când reporterii ne întreabă „Care este averea voastră netă?", le spunem că nu știm. Le spunem că „Nu știm valoarea netă, dar cunoaștem cât de rapid circulă banii noștri". Când reporterii întreabă „De ce nu vă interesează averea netă?" am două răspunsuri. Primul răspuns este următorul: „Este ușor să vă mint pe dumneavoastră și pe mine însumi în legătură cu averea mea netă".

Al doilea răspuns este: „Nu mă interesează câți bani am care stau degeaba... mă preocupă cât de tare muncesc banii mei, cât de repede se mișcă și unde îi voi transfera mai departe. Acesta este motivul pentru care vreau să știu, cât de mult pot, despre toate cele trei categorii de active, nu despre una singură. De exemplu, dacă o proprietate imobiliară este prea scumpă la momentul actual sau nu pot să găsesc o afacere bună, îmi voi transfera banii într-un fond de acoperire, din care obțin un profit de 25% până când văd că piața imobiliară se schimbă, sau până când apare o oportunitate pentru o afacere. În lumea mea, viteza de mișcare și siguranța banilor mei sunt mult mai importante decât numărul banilor mei".

* Lecția finală a acestui capitol este: Nu uitați niciodată că obiectivul jocului este să vă luați banii de pe masa de joc *și* să rămâneți în același timp în joc. Aceasta este regula pe care o cunoaște fiecare jucător și pentru care luptă fiecare investitor profesionist. Numai investitorii amatori își plasează banii în planurile lor de pensii și trag frâna de mână.

Un exemplu al creșterii vitezei de mișcare a banilor dumneavoastră

Să presupunem că aveți 20 000 $ pentru a-i investi. Cele trei opțiuni pe care le puteți avea sunt următoarele:

Opțiunea 1: Investiți 20 000 $ într-un fond mutual care vă aduce un câștig de 5% pe an.

După 7 ani: cei 20 000 $ ar fi trebuit să ajungă la 28 142 $, presupunând că nu există fluctuații ale pieței bursiere.

Opțiunea 2: Investiți 20 000 $ și împrumutați 180 000 $ de la bancă pentru a cumpăra o proprietate în valoare de 200 000 $, cu scopul de a o închiria și lăsați investiția imobiliară să crească în valoare. Să presupunem că venitul de pe urma chiriei va fi egal cu cheltuielile, iar valoarea proprietății crește cu o rată de 5% pe an.

După 7 ani: proprietatea va valora 281 000 $ iar suma provenită de pe urma proprietății dumneavoastră este de 101 420 $, presupunând că nu există fluctuații ale pieței bursiere.

Opțiunea 3: Investiți 20 000 $ și împrumutați 180 000 $ de la bancă pentru a cumpăra o proprietate în valoare de 200 000 $, cu scopul de a o închiria. În loc să lăsați investiția imobiliară să crească în valoare, împrumutați la fiecare doi ani, în contul creșterii valorii proprietății și investiți într-o nouă proprietate dând un avans de 10%.

După 7 ani: valoarea totală a proprietăților dumneavoastră se va ridica la suma de 2 022 218 $ iar valoarea netă provenită de pe urma proprietății dumneavoastră este de 273 198 $, presupunând că nu există fluctuații ale pieței bursiere.

REZUMATUL UNEI INVESTIȚII DE 20 000 $

Averea netă	*Profitul mediu anual obținut de pe urma unei investiții de 20 000 $*
Opțiunea 1: 28 142 $	5,8%
Opțiunea 2: 101 420 $	58,2%
Opțiunea 3: 273 198 $	180,9%

Opțiunile 1 și 2 sunt exemple ale persoanelor care își „parchează" banii, iar opțiunea 3 reprezintă un exemplu ale celor care își măresc viteza de mișcare a banilor.

(Îi mulțumesc lui Tom Wheelwright, contabil public autorizat, pentru acestui exemplu, pentru contribuția sa tehnică, la acest capitol și la această carte.)

Observațiile lui Sharon

După examinarea celor trei opțiuni de a investi 20 000 $, este evident că mărirea vitezei de mișcare a banilor dumneavoastră reprezintă o opțiune mai bună. Desigur că investitorul trebuie mai

întâi să investească în educația sa financiară înainte de a se aștepta obținerea unui profit atât de rapid.

Un jucător profesionist este asemenea unui investitor profesionist, deoarece amândoi vor să folosească banii altor oameni. Jucătorul dorește să folosească banii cazinoului, în timp ce investitorul vrea să folosească banii băncilor sau ai altor investitori și amândoi doresc să-și accelereze viteza de mișcare a banilor lor. Niciunul nu-și lasă banii blocați pe masa de joc.

Un investitor profesionist urmează formula următoare:

1. Investestește banii într-un activ.
2. Recuperează banii din investiția inițială.
3. Menține însă controlul asupra activului original.
4. Transferă banii într-un nou activ.
5. Recuperează banii din investiție.
6. Repetă procesul.

Și dumneavoastră puteți face acest lucru!

Următorul paragraf reprezintă chintesența acestei cărți:

Acest proces se numește viteza de mișcare a banilor. Instituțiile financiare înțeleg cât este de important să-și extindă oferta de bani pentru a-și mări puterea de câștig. Cei mai mulți investitori nu-și dau seama că și ei își pot extinde oferta lor de bani și, ca atare, să-și mărească puterea de câștig. Instituțiile financiare realizează acest lucru prin rularea continuă a banilor lor. Cu cât banii sunt transferați de mai multe ori, cu atât oferta de bani și puterea de câștig a banilor respectivi sunt mai mari.

În termeni mai simpli, mișcarea banilor vă sporește oferta de bani! Rezerva Federală (Banca Centrală) înțelege acest lucru foarte bine, deoarece aceasta este cheia prin care controlează oferta și costul banilor. Constituția permite guvernului să bată monezi, dar ar fi inutil să controleze oferta de bani prin grăbirea sau încetinirea

mașinilor de tipărit bani. Dacă se tipărește din abundență, banul ar deveni în curând fără nicio valoare.

Sistemul Băncii Centrale controlează oferta de bani în trei feluri:

- Menținând o cotă parte (de obicei 10%) din toate depozitele, sub formă de rezerve deținute de către bănci. Acest lucru ajută la controlul cantității banilor puși în circulație.
- Reglând rata de scont percepută băncilor atunci când acestea au nevoie să se împrumute de la Banca Centrală. Acest lucru poate avea un impact asupra capacității de împrumut a băncilor.
- Utilizând operațiunile pieței libere de a cumpăra și de a vinde fonduri publice. Când cumpără fonduri, Trezoreria generează de fapt bani noi prin crearea rezervelor necesare plății pentru mai multe fonduri. Acest lucru sporește oferta de bani din economie. Comitetul Pieței Libere Federale (Federal Open Market Committee — FOMC) stabilește de asemenea un plan pentru rata fondurilor federale, care reprezintă rata pe care băncile o plătesc atunci când împrumută una de la cealaltă, destinate împrumuturilor rapide pentru a-și acoperi cerințele de rezerve.

Așadar, cum sporește această mișcare a banilor oferta de bani? Să spunem că rezervele unei bănci ajung până la 100 de milioane de dolari; dintre aceștia, oferă împrumuturi în valoare de până la 90 de milioane de dolari firmelor și persoanelor care, la rândul lor, depun aceste împrumuturi în banca respectivă sau în alte bănci, lucru care le permite, mai apoi, să ofere împrumuturi în continuare. Ca om de afaceri, sau persoană particulară, veți primi o dobândă minimă de 1% pentru depozitele „parcate", în timp ce băncile se bucură de profiturile mult mai mari realizate ca urmare a capacității de a continua să împrumute (transfere) fondurile altora.

Consilierul nostru pentru probleme legate de fiscalitate, Tom, ne-a oferit exemplul precedent, de comparare a investițiilor, pentru a demonstra felul în care puteți aplica aceste principii în cazul banilor dumneavoastră spre a vă extinde oferta de bani. Exemplul ne arată felul diferit în care valoarea banilor crește atunci când investiți în fonduri mutuale, în proprietăți imobiliare destinate închirierii și în aceleași proprietăți imobiliare, în cazul în care împrumutați pe baza creșterii valorii imobilului respectiv, la fiecare doi ani.

În loc să vă „parcați" banii și să economisiți banii, puteți deveni propriul dumneavoastră bancher având astfel posibilitatea de a vă crește viteza de mișcare a banilor. Acest lucru vă permite să beneficiați de același sistem de pe urma căruia beneficiază guvernul și care vă oferă șansa de a prelua controlul propriei situații financiare. Luați în considerare la acest *control* și modul în care se diferențiază, în funcție de fiecare categorie de active în parte.

Deținerea propriei afaceri	Deținеți contolul
Deținerea unei proprietăți	Deținеți contolul
Planuri de pensii	Cine deține contolulul?
Fonduri de pensii	Cine deține contolulul?
Fonduri mutuale	Cine deține contolulul?
Acțiuni	Cine deține contolulul?

În afara faptului că veți putea schimba repartizarea investițiilor sau puteți cumpăra și vinde, dumneavoastră nu deținеți controlul în cazul investiției în planul de pensie, fonduri mutuale și acțiuni. Companiile individuale au președinți și consilii de directori care dețin controlul asupra operațiilor afacerilor respective.

Investitorii profesioniști vor să dețină CONTROLUL asupra activelor și a fluxului banilor lor .

OBSERVAȚIILE AUTORULUI

Despre educația continuă

Pentru a învăța cum să găsesc investiția potrivită și pentru a cunoaște strategia de a mă retrage, a trebuit să învăț toată viața. Am făcut o mulțime de greșeli, dar, cu toate acestea, ele au fost neprețuite în momentul în care am învățat de pe urma lor. Dacă sunteți interesați să învățați în continuare cum să deveniți un investitor mai priceput, să învățați mai multe despre intrarea și ieșirea dintr-o afacere, puteți să folosiți adresa noastră de internet sau să vă înscrieți pe site-ul nostru web. Pentru mai multe informații intrați pe richdad.com și veți afla cum puteți învăța și cum puteți întâlni oameni asemenea dumneavoastră, din întreaga lume.

CAPITOLUL 8

Cereți sfatul lui Newton

„Pentru fiecare acțiune există o reacțiune contrară, de aceeași mărime."

— SIR ISAAC NEWTON

„Atunci când arunci o piatră în apă, valul se creează la 90 de grade perpendicular pe traiectoria pietrei."

— DR. BUCKMINSTER FULLER

„Nu este frumos să înșeli Mama Natură."

— MAMA NATURĂ

Merele cad întotdeauna din copaci

Pe timpul când mă aflam la școală, profesorul ne-a spus:

— Sir Isaac Newton a descoperit legea gravitației, stând la umbra unui măr. Când un fruct i-a căzut în cap, și-a dat seama că merele cad, întotdeauna, pe pământ.

În 1996, când bursa a atins culmi foarte înalte, mulți oameni oameni au început să creadă că Mama Natură a respins legea gravității. De câte ori auzeam pe cineva spunând că „Aceasta este noua economie" părea să spună că de fapt că „Merele nu mai cad din copaci".

— Nu știu dacă istoria se repetă, mi-a spus tatăl bogat, deseori, dar știu că generație după generație de noi investitori repetă continuu aceeași greșeală. Două greșeli comune pe care ei le fac întot-

deauna sunt: 1. Își lasă banii pe masa de joc pentru un timp prea îndelungat. 2. Când piața bursieră crește prea vertiginos, mulți devin lacomi și uită de legile naturii. Ambele greșeli sunt costisitoare".

Cine pierde bani

Între 2000 și 2003, milioane de oameni au pierdut miliarde de dolari deoarece au încălcat legile naturii. Una dintre legile sau principiile primordiale pe care ei nu le-au respectat a fost legea lui Newton care spune că *pentru fiecare acțiune există o reacțiune de aceeași mărime și de sens contrar* și legea *gravitației* sau, mai simplu spus, *ceea ce urcă, coboară în cele din urmă*. Lăsându-și banii pe masa de joc pentru un timp prea îndelungat și investind în mijloace, ca planul de pensii, care nu i-au permis să iasă din joc fără a fi penalizat sever, investitorul obișnuit a fost expus pierderilor, deoarece a violat legile naturii.

Pe de altă parte, un investitor profesionist știe să respecte și să folosească legile naturii. Atunci când acesta acționează împotriva lor, ceea ce mulți o fac, natura va învinge. Acesta este motivul pentru care un investitor profesionist acordă atenție legilor naturii în loc să folosească sfaturile financiare ale agenților de vânzare. Respectarea acestor legi presupune ca un adevărat profesionist să acorde atenție tendințelor bursiere.

Tendințe pe care este bine să le urmăriți

Un motiv esențial pentru care viteza de mișcare a banilor este importantă îl constituie faptul că tendințele sunt în continuă schimbare. În loc de a diversifica în cadrul unei singure categorii de active, cum ar fi hârtiile de valoare, tatăl bogat ne-a încurajat, pe mine și pe fiul său, să învățăm să ne mutăm banii în și din diverse categorii de active. Dacă puteam obține un profit mai mare de pe urma unei afaceri, banii mei se transferau în acea afacere. Dacă se ivea o ocazie pe piața imobiliară, aș fi fost implicat în acea piață imobiliară. Dacă aveam un surplus de bani și aveam nevoie de o locuință temporară, banii mei erau plasați în hârtii de valoare, cum ar fi un fond de acoperire sau obligațiuni lipsite de taxe și impozite, care îmi aduceau o dobândă de cel puțin 7%. Rareori îmi blochez

banii în bancă, în special cu dobânzile oferite în prezent. Banii care stau într-un cont de bancă cu o dobândă de 1% reprezintă o pierdere garantată deoarece valoarea lor este micșorată din cauza taxelor și impozitelor și acești bani nu muncesc cu spor, ceea ce înseamnă că eu trebuie să muncesc mai intens.

Așa cum am precizat în capitolul precedent, tind să fiu un investitor, ceea ce înseamnă că îmi investesc banii pentru a obține un activ și apoi îi transfer, păstrându-mi în continuare activul respectiv. Un comerciant, în adevăratul sens al cuvântului, cumpără și vinde activul pentru bani. În cele mai multe cazuri eu îmi rulez, pur și simplu, banii.

Știu că cei mai mulți consilieri financiari spun că această strategie este riscantă. Totuși, dați-mi voie să vă explic motivul pentru care, în realitate, nu este, dacă dispuneți de experiența și pregătirea pentru a investi în trei categorii de active diferite. Unul dintre motivele pentru care investirea în diverse categorii este mai puțin riscantă decât planurile de pensii obișnuite îl reprezintă faptul că, încă o dată, pot să-mi retrag banii cât de repede cu putință, în loc să mi-i las pe masa de joc. Acest lucru înseamnă că, în cazul în care piața bursieră se prăbușește, sau dacă eu fac o greșeală îngrozitoare, activele mele sunt afectate, dar banii mei au fost transferați. Scopul este de a achiziționa activele și de a-mi rula banii.

Cât de repede se mișcă banii dumneavoastră?

De exemplu, în 1996, când valoarea aurului a ajuns la aproape de 280 $ uncia (*n.t.* 1 uncie = 28,35 grame), și dolarul era putenic, am început să schimb dolarii pe monezi de aur. În 2003, când aurul a ajuns la 380 $ uncia, am vândut câteva dintre monede, mi-am recuperat toți banii investiți și am rămas cu un număr considerabil de monede de aur, fiecare în greutate de o uncie. Dacă aurul nu ar fi crescut în valoare, banii mei ar fi fost încă în siguranță, într-un activ tangibil, deoarece am cumpărat monedele când prețul aurului era scăzut, iar valoarea dolarului, ridicată. În momentul în care tendința pieței s-a schimbat și prețul aurului a crescut, iar dolarul a scăzut, dolarul și monedele de aur și-au inversat locurile.

Dacă doriți să învățați mai mult despre viteza de mișcare a banilor, nu aveți decât să jucați jocurile noastre CASHFLOW 101

și 202, ori CASHFLOW pentru copii, sau le puteți juca în varianta electronică (le găsiți pe site-ul www.richdad.com). Jucându-le în mod regulat, în curând veți putea înțelege cum să creșteți viteza de mișcare a banilor dumneavoastră. Jocurile CASHFLOW sunt doar niște jocuri care au încorporate lecții despre viteza de rulare a banilor. Dacă banii dumneavoastră se mișcă rapid, puteți să-i transferați dintr-o zonă de risc, în următoarea investiție, înainte ca piața respectivă să crească rapid.

Diversificare contra tendințe

Acum câteva zile am auzit o reclamă la televizor, care spunea că „Strategia numărul unu pentru investitori este să diversifice". Acest lucru poate fi adevărat pentru investitorii amatori, dar nu pentru investitorii profesioniști. În cazul meu, *diversificarea* este doar o parte din reclama de vânzare menită să-l convingă pe investitorul obișnuit să cumpere mai multe acțiuni de piață și fonduri mutuale. Ar fi ca și când v-ați duce la un vânzător de autoturisme și l-ați întreba: „Ce se întâmplă dacă mașina pe care o cumpăr este o rablă?" Normal că vânzătorul de mașini de mâna a doua va spune că „Vă recomand să diversificați. Cumpărați șase mașini în loc de una singură. În acest fel, dacă o mașină este o rablă, puteți încă ajunge la serviciu la timp."

Tendințele bursei pot fi prietenii sau dușmanii dumneavoastră

Dacă *diversificarea* nu se situează pe primul loc, atunci care ar fi numărul unu? Răspunsul ar fi *tendințele*, deoarece tendințele reprezintă mișcarea legilor naturii în piața bursieră. Investitorii profesioniști spun adesea că „Tendințele sunt prietenii dumneavoastră."

— Tendințele bursei pot fi prietenii *sau* dușmanii voștri, a spus tatăl bogat.

Între 1980 și 2000, tendința pieței bursiere a fost optimistă. Tendința era în ascensiune. A fost ușor să faci bani. Imediat ce îți plasai banii pe piața bursieră, valoarea activului creștea imediat, ca prin minune. Dar, brusc, în martie 2000, tendința și-a schimbat direcția și

investitorii care nu s-au mișcat conform acesteia, au pierdut miliarde de dolari, chiar dacă aceștia au fost plasați în portofolii diversificate.

Cine le-a luat banii?

Există foarte multe motive pentru care atât de mulți oameni au pierdut atât de mulți bani. Unele dintre acestea sunt:

1. Nu au acordat atenței tendinței bursiere.
2. Și-au lăsat banii pe masa de joc.
3. Au investit în planuri care i-au ținut legați de masa de joc.
4. Au avut consilieri incompetenți care nu le-au spus să iasă din joc.
5. Nu au știut unde să se ducă.
6. Au continuat să-și lase banii în aceeași categorie de active așteptând ca tendințele crescătoare ale bursei să revină.

Tendințele pe care este bine să le urmăriți

Motivul pentru care acest capitol este intitulat „Cereți sfatul lui Newton" este acela că toate tendințele urmează legile naturii. Cu mult înainte de evenimentele din 11 septembrie 2001, tatăl bogat ne-a învățat, pe fiul său și pe mine, să acordăm o atenție deosebită tendințelor pieței.

— Exact așa cum observi o unduire pe suprafața lină a unei ape, tot așa un investitor profesionist poate sesiza o undă pe piața bursieră și acționează în consecință. Dacă acționezi la timp, această unduire îți poate fi de folos. Dacă o ignori, te poate răni, a spus tatăl bogat.

În lumea de după 11 septembrie 2001, este mai important ca oricând să observați tendințele pieței și să nu încălcați legile naturii. Următoarele tendințe fac parte din cele pe care eu le urmăresc astăzi și în funcție de care îmi iau unele dintre deciziile mele financiare. Dacă observați aceste tendințe, veți avea o șansă mai bună de a câștiga bani, decât de a-i pierde.

TENDINȚA 1: DEMOGRAFIA

„Demografia reprezintă destinul", a spus Auguste Comte, un filozof francez din secolul al XIX-lea. Un motiv pentru care mă

încumet să investesc în proprietățile imobiliare din America, deși vor exista creșteri spectaculoase și prăbușiri pe piața imobiliară, constă în faptul că America are o populație în continuă creștere. În anul 2000, ultima oară când s-a făcut recensământul, au existat 281 de milioane de americani. Previziunile demografilor sunt acelea că, până în 2025, populația poate ajunge pînă la 350 și chiar până la 400 de milioane de oameni.

Pentru a vă face o idee despre cât de repede crește populația Statelor Unite, observați următoarele cifre:

1867	37 milioane
1900	76 milioane
2000	281 milioane
2025	350–400 milioane?

Dacă aceste prognoze sunt apropiate de adevăr, ce credeți că se va întâmpla, până în 2025, cu valoarea proprietăților imobiliare? Dacă acum credeți că sunt scumpe, pun pariu că până în 2025, prețul proprietăților va fi și mai ridicat.

Pe de altă parte, Japonia are o populație în declin. Conform unui articol din martie 2001, intitulat „Japan: Population Aging and the Fiscal Challenge" (*n.t.* „Japonia: Îmbătrânirea populației și problemele fiscale"), apărut în *Finance & Development*, o revistă trimestrială a Fondului Monetar Internațional, până în anul 2025, în Japonia va exista un pensionar la fiecare două persoane active în câmpul muncii. Articolul spune de asemenea că:

> Schimbările demografice vor constitui o trăsătură distinctă în Japonia în viitorul apropiat. Un declin constant al ratei natalității indică o îmbătrânire rapidă și o diminuare a populației Japoniei, care se așteptă să continue pe tot parcursul acestui secol. Această schimbare demografică dramatică va avea implicații sociale și economice profunde, incluzând o creștere lentă pentru o bună perioadă de timp. Datoriile publice extrem de mari și dinamica adversă a populației constrâng posibilitățile de acțiune ale guvernului, sugerând faptul că vor fi probabil necesare schimbări puternice ale politicii pentru a reașeza finanțele publice pe un făgaș stabil. Reformele care au fost implementate

de curând în sistemul de pensii și de sănătate constituie un pas în direcția corectă, dar sunt necesare măsuri viitoare pentru a preveni o creștere masivă a taxelor și impozitelor și a viramentelor de stat care ar putea să schimbe și să îngreuneze măsurile de stimulare și dezvoltare ale creșterii economice.

Dacă aceste estimări sunt valabile în cazul ambelor țări, în care dintre ele credeți dumneavoastră că investițiile în proprietăți imobiliare vor fi mai profitabile?

TENDINȚA 2: DATORIA

Unul dintre motivele exploziei datoriilor guvernamentale și personale îl constituie faptul că astăzi *banul nu mai este ban — banul îndeamnă datorie*. Un lucru mai puțin cunoscut este faptul că dolarul american era, cu ani în urmă, o monedă puternică. Pe când eram copil, mă uitam la o bancnotă de 1 $ pe care scria „Silver Certificate", în partea de sus a bancnotei. Asta însemna că dolarul american erau un ban adevărat, convertibil în aur sau argint, un activ tangibil. Pe 15 august 1971 președintele Nixon a anunțat că Statele Unite nu mai cumpără dolari în schimbul aurului. Astăzi, bancnotele americane au înscrise pe ele „Federal Reserve Note". Acest lucru înseamnă că dolarul nu mai este o monedă adevărată, sprijinită de active. Astăzi, dolarul reprezintă o *datorie*... un dezavantaj, o datorie, o garanție împotriva guvernului Statelor Unite.

Un motiv pentru care cei bogați devin și mai bogați

Decizia de a schimba convertibilitatea dolarului Statelor Unite din argint și aur, în datorii a avut foarte multe consecințe. Una dintre acestea este faptul că prăpastia dintre bogați și restul oamenilor a devenit mai mare și mai adâncă. Unele dintre schimbările din ultimii 30 de ani sunt:

1. *The New York Times* a afirmat că astăzi în America, 13 000 dintre cele mai bogate familii au un venit aproape egal cu al celor 20 milioane de familii dintre cele mai sărace.
2. Salariul anual din America, exprimat la cursul dolarului din 1998 (adaptat la rata inflației) a pornit de la...

Compensațiile angajaților

1970	32 522 $
1999	35 864 $

Aceasta reprezintă o creștere de aproximativ 10% de-a lungul a 30 de ani. Conform revistei *Fortune*, de-a lungul aceleiași perioade de timp, compensațiile reale anuale medii ale celor cei mai bogați 100 președinți de companii, au pornit de la...

Compensațiile președinților de companii

1970	1,3 milioane $ sau de 39 de ori mai mult decât salariul mediu al unui angajat
1999	37,5 milioane $ sau de 1 000 de ori mai mult decât salariul mediu al unui angajat

Motivul pentru care, în 1971, schimbarea convertibilității dolarului din argint și aur în datorii este atât de importantă, a fost faptul că, odată ce dolarul a devenit datorie, guvernul și marile corporații au trebuit să încurajeze pe toată lumea să-și facă datorii. Dacă omul obișnuit nu ar fi intrat în datorii, economia nu s-ar fi dezvoltat. Dacă omul de rând nu mai putea face datorii, atunci economia începea să intre în declin. Acesta este motivul pentru care este atât de important să urmărim această tendință.

America anilor '50 și '60 a fost o societate a clasei de mijloc. A fost aproape de lumea portretizată în emisiunea de televiziune *Leave It to Beaver*. A existat un spirit al echității sociale, în ciuda faptului că cei care aveau o educație înaltă, directorii afacerilor medii, profesorii de liceu, se plângeau deseori că erau plătiți mai puțin decât muncitorii care făceau parte din sindicate. După 1971, clasa de mijloc din America a început să dispară. Cei care și-au putut mări venitul mai repede decât procesul de devalorizare a dolarului s-au descurcat bine. Cei care au muncit pentru un salariu au început să resimtă efectele inflației și au folosit împrumuturile pentru a-și rezolva problemele financiare.

Astăzi, având în vedere rata dobânzilor atât de scăzută, milioane de oameni au și mai multe datorii. Creditele mici, obținute cu ușurință, vor duce la creșterea falimentelor, pierderea locuințelor în favoarea băncilor și vor ruina viețile oamenilor, din punct de vedere

financiar, deoarece ei nu vor mai prezenta o garanție pentru acordarea unui credit bancar. Deși economia va crește, o va face cu un cost devastator pentru cei care continuă să muncească din greu pentru bani și cei care vor avea foarte puțină educație financiară.

Două cariere: una pentru dumneavoastră și una pentru banii dumneavoastră

Acesta este încă un motiv pentru care adresez întrebarea „Nu a venit oare timpul să începem pregătirea cunoștințelor financiare și responsabilitatea financiară în școlile noastre?" Astăzi prea mulți tineri termină școala și se îndreaptă în viață spre o direcție greșită din punct de vedere financiar. Dacă ar avea cunoștințe mai multe în privința banilor, a administrării acestora, a taxelor și impozitelor, a creditelor și investițiilor, ar putea avea o șansă mai mare pentru o viață mai bună.

În ziua de azi, noi toți trebuie să avem două cariere... una pentru noi și una pentru banii noștri. De exemplu, în timp ce-mi câștig banii din cariera mea ca scriitor, banii mei lucrează în proprietățile imobiliare. Dacă un copil ar ști că guvernul impozitează mai mult *munca fizică* a lucrătorului decât *munca financiară*, mult mai mulți copii ar avea poate inspirația să-și pună banii la treabă în folosul lor.

După părerea mea, această modificare, aproape imperceptibilă, a schimbării valorii banilor din 1971, a provocat unul dintre cele mai mari efecte de natură financiară din lume. În momentul în care dolarul nu a mai fost sprijinit de activele reale, prăpastia dintre bogați și restul lumii s-a adâncit. Această schimbare a valorii banilor constituie unul dintre motivele principale pentru care bogații devin excesiv de bogați, iar săracii și clasa de mijloc muncesc din ce în ce mai mult pentru bani mai puțini, se adâncesc și mai mult în datorii și plătesc taxe și impozite mai mari.

Să tipăriți bani în loc să munciți pentru bani

Susținerea dolarului cu datorii în loc de activele tangibile a avut același efect cu acela pe care l-ar putea avea pentru dumneavoastră faptul că v-ați duce la serviciu în fiecare zi, în timp ce vecinul dumneavoastră stă acasă și tipărește bani, în loc să muncească pentru ei.

Lucrați din ce în ce mai mult deoarece banii pe care el îi tipărește determină ca banii pentru care dumneavostră lucrați să aibă din ce în ce mai puțină valoare. În timp ce milioane de oameni muncesc din greu și plătesc mai multe taxe și impozite, mulți dintre cei care se află la putere au îndemânarea de a practica jocul banilor, fapt care îngreunează situația celor care joacă conform regulilor.

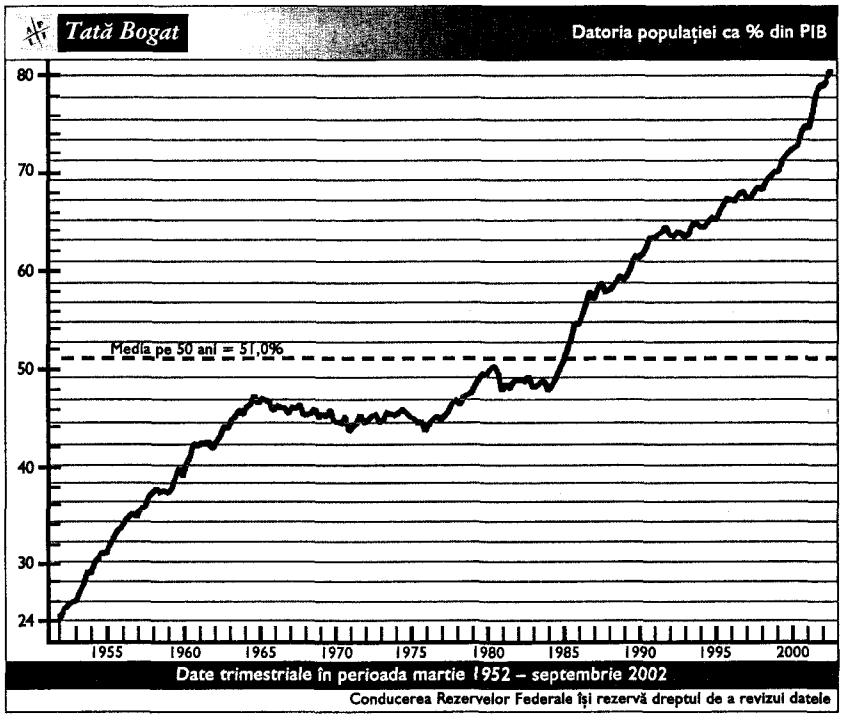
Pentru a putea compensa stagnarea salariilor, inflația și pentru a putea face față realității, milioane de oameni au fost nevoiți să-și facă datorii. Graficul de la pagina 171 reflectă creșterea datoriilor ca raport procentual al PIB (Produs Intern Brut).

De ce cresc datoriile

După ce Statele Unite au încetat să mai sprijine dolarul cu active reale, datoria la nivel național a început să crească. Datoriile cresc pentru că așa se dezvoltă în acest moment economia. Din moment ce dolarul nu mai este un activ, ci un instrument al datoriilor, oamenii și afacerile trebuie să-și creeze din ce în ce mai multe datorii pentru a menține în mișcare sistemului monetar. Dacă oamenii și companiile ar înceta să mai facă împrumuturi, întregul sistem al Băncii Centrale ar înceta să mai crească și ar începe să se prăbușească.

Acesta este motivul pentru care, deși graficul indică faptul că americanii sunt înglodați în și mai multe datorii, instituțiile care acordă credite descoperă noi modalități pentru a-i determina pe oameni să facă împrumuturi. Cei mai mulți dintre noi l-au auzit pe agentul de vânzări al autoturismelor care spune că „Chiar dacă aveți datorii, sunteți falimentari, în pragul de a pierde casa sau afacerea, veniți la noi. Vă vom ajuta să vă rezolvați problemele legate de creditul bancar în așa fel încât astăzi veți putea conduce o mașină nouă."

Amintiți-vă întotdeauna de faptul că, din moment ce banul este sinonim cu datoria, datoria trebuie să crească. Întrebarea este aceea că, în cazul în care datoria reprezintă acțiunea, atunci care este reacțiunea egală și opusă? De asemenea, ce se întâmplă dacă oamenii încetează să-și facă din ce în ce mai multe datorii?



Cât de mult reprezintă 1 000 de miliarde de dolari?

Una dintre întrebările adresate adesea, este: „Cum vom plăti datoriile la nivel național?" Din moment ce venitul mediu al americanului este de mai mic de 50 000 $, mulți oameni întâmpină greutăți încercând să-și imagineze cât de mult înseamnă 1 000 de miliarde de dolari. Cele ce urmează reprezintă o comparație între 1 milion, 1 miliard și 1 000 de miliarde de dolari.

Cât timp ar dura numărătoarea?

Dacă ați începe să numărați dolarii, cu o viteză de 1 $ pe secundă, vă vor trebui:

12 zile	1 milion de dolari
32 ani	1 miliard de dolari
31 688 ani	1 000 de miliarde de dolari

Așa cum am spus mai devreme, Allan Greenspan a recunoscut faptul că guvernul Statelor Unite are datorii de 18 000 de miliarde de dolari către Asigurările Sociale și Medicale. Cum o să reușim să plătim toate aceste datorii? Cine le va plăti? Ce se va întâmpla cu America dacă această tendință va continua?

Deși nu sunt un economist de profesie, asemeni lui Allan Greenspan, globul meu de cristal mi-a arătat că răspunsul în legătură cu aceste datorii excesiv de mari constă în tipărirea mai multor bani. Unul din motivele pentru care se face acest lucru este acela de a plăti deficitul bugetar cu dolari mai ieftini, lipsiți de valoare. Dacă acest lucru se întâmplă, înseamnă că prețul locuințelor dumneavoastră va crește și mai mult, economiile vor avea din ce în ce mai puțină valoare, iar cei mai mulți dintre oameni vor trebui să muncească și mai din greu pentru a ține pasul cu costul ridicat al nivelului de trai. Dacă prețurile cresc din cauza faptului că dolarul valorează din ce în ce mai puțin, acest proces se numește *inflație*. Când există inflație, debitorii sunt câștigătorii și cei care fac economii sunt cei care pierd. Dacă există o inflație excesivă, vă permiteți să ieșiți la pensie? Vă permiteți să vă blocați banii pe termen lung și să sperați că administratorul fondurilor dumneavoastră mutuale va depăși nivelul dinamicii pieței sau a inflației?

Ce se întâmplă în cazul în care deflația *devine regină?*

Desigur, *inflația* poate să nu aibă loc și lucrurile pot merge în direcția opusă, ceea ce înseamnă apariția *deflației*. Am un prieten care a părăsit Buenos Aires în 2002 cu nimic altceva decât cu hainele de pe el.

— Într-o zi am fost bogat, iar în ziua următoare m-am trezit sărac, mi-a spus el. Într-o zi casa mea a valorat 450 000 $, iar astăzi ar putea valora 45 000 $, în cazul în care găsesc un cumpărător. Ceea ce m-a surprins a fost rapiditatea cu care s-au schimbat lucrurile. Nu am fost preveniți în niciun fel. Schimbările s-au petrecut peste noapte, a încheiat el.

Deși condițiile din Argentina nu sunt asemănătoare cu cele din America, există similarități care mă îngrijorează.

Datoriile sunt mai rele decât sărăcia

În 1929, după crahul de la bursă, guvernul a sistat oferta de bani. Cu alte cuvinte, nu au mai fost bani și a început Marea Criză Economică. După părerea mea, unul dintre motivele pentru care stocul de bani s-a epuizat a fost faptul că, în acea perioadă, banii reprezentau bani adevărați. Erau bani cu adevărat deoarece erau convertibili în metale prețioase. Ca națiune, ne aflam încă la standardul aurului. Ori de câte ori au existat momente de teamă sau neîncredere, banii adevărați au fost la adăpost.

În 2002, când bursa s-a prăbușit, în loc să sisteze oferta de bani, Banca Centrală a inundat lumea cu bani. Unul dintre motivele pentru care noi nu ne confruntăm probabil cu acel fel de criză pe care am avut-o în 1930 este faptul că astăzi, mulți oameni au bani, ca urmare nu sunt săraci, însă mult mai important este că se pot face datorii mult mai ușor. Cărțile de credit nu au existat în perioada Marii Crize Economice. Problema este că, de când există atât de mulți bani falși și datorii, mulți oameni se află într-o situație financiară mult mai grea decât dacă ar fi săraci. Astăzi, milioane de oameni sunt și mai înglodați în datorii, ceea ce înseamnă că avem un alt fel de criză. Este criza emoțională de a deține multă bogăție materială dar și o cantitate imensă de datorii.

Așa cum spune legea lui Newton, „Pentru fiecare acțiune există o reacțiune de aceeași mărime și de sens contrar". Unul dintre motivele pentru care vreți să deveniți un investitor mai bun, cu foarte puțini din banii proprii pe masa de joc, este faptul că doriți să fiți pregătiți pentru o reacție față de toate aceste datorii. Atunci când apare acest fenomen, aveți banii la îndemână pentru a fi gata să-i transferați și să-i investiți în active reale, care vor spori viteza de mișcare a banilor dumneavoastră, dacă știți ce anume trebuie să faceți.

TENDINȚA 3: RATA DOBÂNZILOR

În martie 2000, când a început declinul pieței bursiere, Banca Centrală a micșorat rata dobânzilor. O reacție față de scăderea prețurilor și a ratei dobânzilor a fost o creștere a pieței imobiliare. Nu numai că această rată scăzută a încurajat oamenii să se orienteze către proprietățile imobiliare, dar această rată a dobânzilor i-a pedepsit pe cei care au făcut economii. Prin scăderea ratelor dobân-

zilor, guvernul a transmis un semnal către acești oameni de a-și scoate banii din bancă și de a-i investi pe piața bursieră.

Bancherii nu îi plac pe cei care fac economii

Deși cei mai mulți oameni cred că cei care fac economii sunt deștepți și chibzuiți, realitatea este că bancherului dumneavoastră nu-i place acest gen de oameni... el îi agreează pe cei care fac împrumuturi. Bancherul preferă să aibă mai degrabă un client care împrumută 10 milioane de dolari, decât unul care are 10 milioane de dolari în cont. De ce? Deoarece economiile reprezintă un activ pentru dumneavoastră, însă un pasiv pentru bancă. Acest lucru înseamnă că banca câștigă mai mulți bani dacă vă împrumută cu bani decât dacă vă păstrează banii. Așadar, ratele scăzute ale dobânzilor au încurajat din ce în ce mai mulți oameni oameni să facă împrumuturi decât să facă economii. Întrebarea este ce se va întâmpla atunci când ratele vor crește la loc... în cazul în care se va întâmpla acest lucru?

La sfârșitul anilor '70 și începutul anilor '80, când prețurile aurului, argintului și al petrolului au crescut, rata dobânzilor a crescut cu peste 20%, înainte de a scădea din nou. Se va întâmpla acest lucru încă o dată? Numai timpul ne va spune. Dacă după ani de zile, cu un climat de dobânzi scăzute, balanța va înclina în cealaltă parte și ratele vor începe să crească din nou, fiți pregătiți pentru schimbări foarte mari în economie.

De ce cred că rata dobânzilor va crește, chiar dacă se află astăzi la nivelul cel mai scăzut? Unul dintre motive îl constituie, încă o dată, Legea lui Newton. Globul meu de cristal prezice că guvernul Statelor Unite va trebui să tipărească din ce în ce mai mulți bani pentru a menține economia pe linia de plutire. Dacă guvernul va tipări bani în exces, cei care muncesc pentru bani se vor confrunta cu probleme financiare din ce în ce mai numeroase. Mai mult decât pierderea banilor din active, una dintre pierderile cele mai mari pentru americani a fost devalorizarea dolarului. Nu numai că bursa a fost în declin în perioada dintre 2000 și 2003, dar tot așa s-a comportat și valoarea dolarului american. Comparativ cu valoarea altor monede, americanii au suferit o pierdere, în plus, de 20% din avere.

De aceea este important să acordăm atenție inflației, ratei dobânzilor, prețului aurului și datoriilor guvernamentale.

TENDINȚA 4: PRECESIUNE ȘI DECALAJ

Când o piatră este aruncată în apă, nu numai că există o reacție egală și opusă, ci există și o reacțiune la 90 de grade, ce reprezintă unda care se formează la suprafața apei. Acesta este un exemplu de *precesiune*. Diferența de timp, între momentul în care piatra lovește apa și până când unda atinge malul, este cunoscută sub numele de *decalaj*. Amândouă sunt principii universale sau legi ale naturii.

Motivul pentru care precesiunea și decalajul sunt importante este acela că prea mulți investitori privesc numai acțiunea pietrei și nu întreaga reacțiune omnidirecțională și decalată în timp. Un exemplu mai direct ar fi acela al unui șofer auto care este atent la mașina de dinaintea lui, dar nu observă trenul care vine înspre el, din lateral.

În 1990, foarte puțini investitori puteau pătrunde direct pe piețele financiare. Singurii oameni care aveau acces pe piața bursieră au fost cei care lucrau pentru bănci și alte instituții comerciale mari. Astăzi, datorită internetului, milioane de investitori au acces nelimitat la bursă. Dacă un preț se schimbă cu un cent, mulți investitori reacționează într-un fel sau altul, aproape instantaneu. Înseamnă acest lucru că trebuie să urmăriți cu atenție bursa? Răspunsul este nu, dacă nu vreți.

Unul dintre motivele pentru care legile precesiunii și decalajului sunt importante constă în faptul că puteți avea o privire de ansamblu a bursei, în loc de a o urmări în fiecare secundă. De exemplu, când urmăriți tendințele demografice, puteți să vă planificați investițiile în proprietățile imobiliare, în conformitate cu situația respectivă. În loc să intrați în panică atunci când prețul locuințelor crește, puteți să așteptați în liniște, știind că, pe termen lung, prețurile vor coborî din nou, înainte de a urca iarăși. Sau puteți să cumpărați o bucată de pământ neexploatat, foarte ieftin și să așteptați ca, în jurul acestuia, să se dezvolte un oraș. Când Kim și cu mine ne-am mutat în Phoenix, Arizona, am făcut acest lucru deoarece Phoenix era unul dintre principalele orașe din America, cu cea mai rapidă dezvoltare. Acest lucru s-a întâmplat cu 12 ani în urmă. În timpul acestei perioade, nu s-a situat întotdeauna în fruntea

listei, dar s-a aflat mereu pe primul sau al doilea loc, din punctul de vedere al evoluției economice.

Atunci când este vorba despre afacerile mele, folosesc aceeași privire de ansamblu în privința tendințelor. În timp ce generația de după cel de-al Doilea Război Mondial se apropie de perioada pensionării și realitatea faptului că nu există destui bani puși de-o parte va fi iminentă, nevoia de educație în domeniul financiar va crește. În loc să-mi investesc timpul într-un domeniu care este aglomerat și matur, cum ar fi industria automobilelor și cea aeriană, mi-aș investi timpul mai degrabă în construirea unei afaceri în care cererea pentru produsele și serviciile respective nu va face decât să crească de-a lungul timpului.

O creștere a micilor afaceri personale

Cu o populație pe cale de îmbătrânire și cu un număr foarte mare de concedieri din sfera corporațiilor, oamenii încep să-și dea seama că siguranța unui loc de muncă este un mit și că planul lor de pensie, ca și alte planuri de pensionare, s-ar putea să nu le poată oferi siguranța financiară pe termen lung. Cred că tendința către demararea micilor afaceri personale va crește exponențial. Mulți manageri de nivel mediu devin liber-profesioniști în domeniul consultanței pentru afaceri mici și medii, atunci când eforturile lor de a se reangaja nu au succes.

Această tendință îi va determina pe oameni să înceapă afaceri noi, să cumpere francize sau să caute să demareze afaceri în cadrul unei industrii, cum ar fi cea de marketing în rețea. Vorbesc adesea cu cei din cadrul acestor afaceri de marketing în rețea, deoarece ele reprezintă o soluție mai puțin costisitoare pentru persoanele care doresc să pornească o afacere, acordându-le în același timp atât cunoștințele prețioase cât și experiența necesară. Construirea unei afaceri de succes permite oamenilor să preia controlul, pe termen lung, asupra siguranței lor financiare. Nu uitați însă, întotdeauna este important să luptați pentru a obține toate informațiile necesare, înainte de a vă afilia oricărui grup de marketing în rețea sau de a cumpăra vreo franciză.

TENDINȚA 5: INTELIGENȚA FINANCIARĂ

Una dintre cele mai importante tendințe pe care am învățat să o urmăresc o reprezintă relația dintre banii mei și inteligența mea fianciară. Pe vremea când aveam cu puțin peste 20 de ani, în momentul când am dat lovitura și m-am îmbogățit datorită primelor mele investiții în afaceri și proprietăți imobiliare, am crezut sincer că sunt un geniu financiar. Am crezut, de fapt, că odată cu creșterea venitului meu, se dezvoltă și inteligența mea financiară. Încălcam încă o dată Legile lui Newton. În ciuda faptului că venitul meu a sporit, inteligența mea a urmat calea opusă.

Deși este o lecție dureroasă, mi-am dat seama că, cu cât aveam mai mult succes financiar, cu atât mai mult trebuia să-mi controlez mândria și aroganța. În loc să devin mai arogant, ceea ce nu reprezintă o inteligență din punct de vedere financiar, îmi spun mereu că trebuie să fiu mai recunoscător și mai umil pentru a continua să învăț și să câștig mai mult, în loc să pierd totul pe piața bursieră, așa cum mi s-a mai întâmplat. Din păcate, am învățat din proprie experiență că nu numai banii mei respectă Legile lui Newton, ci și inteligența mea.

Un ultim cuvânt

— Ascultați de legile naturii, a spus tatăl bogat. Amintiți-vă întotdeauna că pentru Mama Natură nu are importanță dacă sunteți un milionar sau o persoană săracă. Dacă săriți amândoi de pe o clădire înaltă, fără parașută, legea gravității se va manifesta în aceeași măsură, în cazul amândurora.

Observațiile lui Sharon

Cercetarea și analizarea tendințelor nu este niciodată ușoară. Datorită accesibilității actuale a motoarelor de căutare de pe internet, informația referitoare la tendințe este ușor de găsit, dacă îți faci timp. Problema este că există *prea multă* informație și nu știți cum să găsiți ceea ce căutați. De asemenea, este important să determinați oportunitățile oferite de informații și să determinați dacă aceste informații au fost furnizate ca *informații* sau ca *reclamă de vânzare*. Nu uitați să analizați această informație, cu privire la tendințele

pieței, împreună cu experții în domeniu. Consilierul dumneavoastră vă va ajuta să stabiliți structura strategiei de investiție, astfel încât să obțineți avantajul maxim de pe urma acestor tendințe.

Câteva dintre locurile în care puteți găsi informații folositoare, pe lângă cele enumerate de Robert în Capitolul 6, „Cereți sfatul unui jurnalist", sunt:

Tendințele afacerilor	Fundația de Cercetare NFBI (NFBI Research Foundation) Biroul de Avocatură pentru Administrarea Afacerilor Mici (Small Business Administration Office of Advocacy) SCORE Fundația Kauffman
Tendințele proprietăților	reis.com Investitorii Afacerilor Imobiliare Naționale imobiliare (www.nreionline.com) (National Real Estate Investor) Broșuri locale destinate proprietăților imobiliare
Tendințele pentru hârtiile de valoare	*Wall Street Journal* Asociația Pieței de Obligațiuni (www.investingbonds.com) (Bond Market Association)

Amintiți-vă faptul că, atunci când aveți de-a face cu orice informație, stabiliți dacă este vorba de un *agent de vânzări* sau de o *reclamă de vânzare*. Informațiile provenite pot fi valoroase, dar veți fi mult mai bine pregătiți pentru a lua o decizie în domeniul investiției, dacă aveți cunoștințe depline în legătură cu tranzacția respectivă. Robert vorbește adeseori despre ideea de a-l plăti bine pe brokerul dumneavoastră — cu condiția să știți pentru ce îl plătiți și să știți că profitul rămas în urma investiției pe care ați realizat-o face parte din strategia dumneavoastră de investiție.

CAPITOLUL 9

Cereți sfatul Bătrânului Timp

„Fiecare investitor trebuie să știe când o floare este pe cale să înflorească...
și cât timp va sta înflorită."

— TATĂL BOGAT

Unul dintre unicele avantaje pe care le-am avut urmând cursurile Academiei de Marină Comercială din New York, a fost anul petrecut pe mare. Fiecare student a petrecut un an pe mare în calitate de ofițer secund, navigând pe diferite nave comerciale care transportau marfă în porturile din întreaga lume. Am petrecut foarte mult timp pe cargoboturi, tancuri petroliere și vapoare de pasageri. Am dorit să navighez un timp pe un remorcher, dar nu mi s-a oferit niciodată șansa.

În timpul anului petrecut pe mare, pe când aveam între 19 și 20 de ani, am călătorit în Japonia, Hong Kong, Thailanda, Vietnam, Tahiti, Samoa și în alte insule din Pacific. Alți colegi de clasă au navigat înspre Europa, Canada, Africa, America de Sud și Australia. Deși mi-am dorit să călătoresc în Europa, Africa și America de Sud, interesul meu principal a fost să navighez printre insulele Pacificului, ceea ce am și făcut și mi-ar plăcea să o fac mai des.

Faptul că am fost pe mare mi-a permis să am mult timp pentru a citi. Nu numai că am citit manualele de specialitate cu privire la

nave, ca o cerință obligatorie a programei de studiu prin corespondență, dar am citit și cărți despre bani, aur, mari exploratori, investiții și comerț internațional. Problema a fost aceea că am descoperit, curând, faptul că eram mai interesat de aceste ultime subiecte decât de cele legate de studiul navelor, navigației și operațiunilor de transport al mărfurilor.

Colegii mei de clasă nu erau interesați de investiții

După lecțiile mele despre investiții, pe care le-am primit de la tatăl bogat și după ce am petrecut atât de mult timp pe mare, citind despre bani și investiții, am descoperit că îmi era din ce în ce mai greu să am o legătură comună cu colegii mei de clasă. Într-o zi, în timpul unei pauze, aflându-mă înapoi la școală în New York, am început să le povestesc colegilor mei despre ceea ce am învățat în legătură cu lumea investițiilor.

— De ce îți pierzi timpul studiind despre investiții? m-a întrebat Jeff, sarcastic. Investițiile sunt riscante. Sunt ca jocurile de noroc.

— Investițiile reprezintă viitorul meu, am replicat eu, în defensivă. Nu plănuiesc să lucrez toată viața mea.

— Bine, nici eu nu am de gând să lucrez toată viața, a spus Jeff. Am de gând să obțin un post în cadrul unei companii maritime mari, să ajung într-o zi căpitan de navă și să ies la pensie bucurându-mă de beneficiile pensiei acordate de compania respectivă. Nu am de gând să-mi fac griji în legătură cu pensionarea mea. Altcineva va face acest lucru în locul meu.

Unul sau doi dintre colegii mei au fost interesați de ceea ce învățasem în legătură cu investițiile, însă cei mai mulți și-au concentrat atenția asupra pregătirii lor profesionale, nu asupra educației lor financiare.

Perioada în care s-a produs schimbarea

Timpul petrecut de mine de la academie s-a întins de-a lungul a patru ani, între 1965 și 1969. Era un lucru obișnuit în acea vreme ca oamenii să nu fie preocupați în legătură cu investițiile sau cu pensionarea. Generația mea trăia încă sub protecția generației părinților

mei, cea a celui de-al Doilea Război Mondial. În cea mai mare parte, generația părinților mei nu-și făcea griji în privința pensionării sau investițiilor, din moment ce, cei mai mulți, se așteptau să obțină o slujbă într-o mare corporație sau într-o agenție guvernamentală. De asemenea, se bazau pe Sistemul de Asigurări Sociale și Medicale. Ca generație, cea mai mare parte nu a acordat prea multă atenție educației financiare, procesului de investiție sau investițiilor personale. Sistemul educațional din acea perioadă a oglindit acea atitudine legată de pensionare, în care pensionarea era responsabilitatea altcuiva. Multe școli din ziua de astăzi reflectă încă acea atitudine învechită față de bani.

În anii '60 și începutul anilor '70, formația Beatles, Bob Dylan, războiul din Vietnam, protestele studenților și demisia președintelui Nixon se aflau în aria de preocupare a tinerilor... nu ideea de investiție și de pensionare. Nu am avut nici cea mai vagă idee că noi, ca generație, ne îndreptam spre una dintre cele mai volatile perioade economice din istorie. În 1971, când președintele Nixon a renunțat la ideea convertibilității dolarului în aur, acest lucru a indicat faptul că dolarul american putea fi tipărit după bunul plac. Motivul pentru care această schimbare este atât de importantă îl constituie faptul că, înainte de a se produce, fiecare dolar era susținut de un metal prețios, fie aur, fie argint. Astăzi, dolarul Statelor Unite este sprijinit de *datorii* și de promisiunea contribuabililor americani de a plăti aceste datorii, care sunt substanțiale și în continuă creștere.

Cele mai mari schimbări

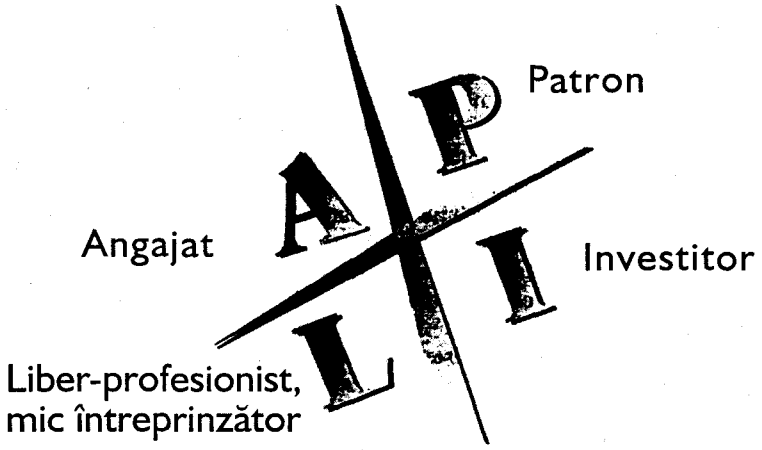
În timpul anilor '60 și '70, președintele Nixon s-a străduit să deschidă porțile spre China. Impactul acestei schimbări a politicii externe, survenită cu decenii în urmă, se face simțit abia astăzi. Acum, deși există multe lucruri bune care au survenit ca urmare a eforturilor depuse de Nixon în relația cu China, există totuși milioane de oameni care își pierd slujbele în favoarea muncitorilor chinezi. Cu toate că susțin comerțul cu această țară, sunt îngrijorat în legătură cu slujbele bine plătite din industrie pe care le pierdem și cu oamenii care sunt afectați de pierderea locurilor de muncă. În timpul anilor '60, pe când unii dintre colegii mei de clasă mi-au spus

că nu sunt interesați în investiții, aceste schimbări financiare nu surveniseră încă și impactul acestor transformări nu s-a făcut simțit pentru mulți ani.

Apoi, la 11 noiembrie 2001, după 15 ani de negocieri, miniștrii comerțului din întreaga lume au aprobat oficial intrarea Chinei în Organizația Comerțului Internațional (World Trade Organization — WTO). Acest fapt a oferit sistemului global al comerțului 1,3 miliarde de consumatori. Acest singur eveniment va avea un impact enorm asupra economiei noastre, pentru ani sau chiar decenii de-a rândul.

O schimbare foarte mare

În 1974, când președintele Gerald Ford a promulgat legea cu privire la sistemul de pensii, cunoscută sub denumirea de ERISA (*Employment Retirement Income Security Act* — Legea Asigurării Venitului Destinat Pensiilor Angajaților) lege care a condus la apariția unui plan de pensii numit 401(k) și a altor fonduri de pensii similare, schimbările din sfera financiară au început să fie accelerate. Motivul pentru care ERISA din 1974 și reforma sistemului de pensii care i-au urmat sunt atât de reprezentative îl constituie faptul că această lege stipulează ideea că angajatorii din America, precum și cei din întreaga lume, nu mai trebuie să fie răspunzători de asigurarea situației financiare a angajaților în momentul în care aceștia se pensionează. Cu alte cuvinte, uitându-ne la Cadranul BANILOR, observăm că:



Cei din sectorul P le spun acum celor din sectorul A că: „Voi, cei angajați, trebuie să deveniți investitori în aria celor din sectorul I". Vă place sau nu, această schimbare în domeniul pensiilor va avea efecte pe termen lung asupra tuturor, în anii care vor urma.

Problema este mai gravă decât mi-am imaginat

În toamna anului 2002, a apărut cartea *Profețiile tatălui bogat*, o lucrare care a atras foarte multă critică negativă din partea jurnaliștilor financiari care lucrau pentru mecanismele Bursei din Wall Street. Deși m-am așteptat să existe critici, a fost o dezamăgire să văd cât de departe erau dispuși să meargă acești jurnaliști pentru a distorsiona adevărul și chiar să mintă, în încercarea de a mă discredita, atât pe mine cât și mesajul din *Profețiile tatălui bogat.*

Lucrul interesant este că, această carte scrisă în perioada 2000 — 2001, deși nu lipsită de acuratețe, a subestimat cât de gravă este, de fapt, problema. În anul 2003, în timp ce mare parte a adevărului începuse să iasă la suprafață, am reușit să-mi dau seama că problema este mult mai serioasă decât mi-am imaginat.

În cartea *Profețiile tatălui bogat* se discută schimbarea de la planul de pensie DB, un plan de pensionare aflat în responsabilitatea angajatorului, la planul de pensie DC, care este bazat pe contribuții de pensie într-un cont individual. Pentru cei care nu au citit *Profețiile tatălui bogat,* planul de pensie DB este cel al generației părinților noștri, generația celui de-al Doilea Război Mondial. În termeni mai simpli, un plan de pensie DB asigura angajatului un venit sigur pe perioada pensionării, pentru toată durata vieții. În multe privințe, Asigurările Sociale și programul Medicare de astăzi sunt planuri DB guvernamentale. Problema este aceea că, din cauza cheltuielilor din ce în ce mai mari și a intensificării concurenței globale, planurile de pensii DB au devenit prea costisitoare. De aceea, în 1974, marile corporații din sectorul P au încurajat guvernul Statelor Unite să voteze legea ERISA, care a marcat începutul trecerii de la planul DB la planul DC, în care asigurarea contului de pensie devine responsabilitatea fiecărui angajat în parte.

Planul de pensie DC este simplu. Beneficiile angajatului sunt *determinate* de suma *contribuțiilor* angajatului și angajatorului. Dacă nici unul dintre ei nu a depus nimic în planul de pensie sau

piața bursieră se prăbușește și contribuțiile aflate în fondul respectiv sunt afectate, angajatul primește ceea ce mai rămâne — dacă mai rămâne ceva. Dacă beneficiarul contului rămâne fără bani la vârsta de 92 de ani, nu mai este problema angajatorului, așa cum ar fi fost în cazul în care ar fi avut un plan de pensie DB. Mai există o diferență majoră între cele mai multe dintre planurile de pensie DB și DC. Angajatorii din partea marilor corporații, care oferă un plan de pensie DB, oferă angajaților lor și planurile de asigurări medicale, pe perioada pensionării. Un plan de pensie DC nu oferă acest lucru. Dacă aveți în vedere creșterea costului serviciilor medicale, vă puteți da seama cât de mare este schimbarea declanșată de legea din 1974. Așadar astăzi, angajații din lumea întreagă au la dispoziție aceste planuri noi de pensie DC, ale căror fonduri pot ajunge fără nicio valoare iar responsabilitatea pentru sănătate și servicii medicale, în privința acestor pensionari, a fost transferată pe umerii, știți dumneavoastră cui... ați ghicit, ai contribuabililor.

De ce se va prăbuși piața bursieră

În cartea *Profețiile tatălui bogat* se discută despre felul în care această schimbare a legii din 1974 va conduce la cea mai mare prăbușire a pieței bursiere din istorie. Motivul pentru care bursa se va prăbuși este urmarea faptului că milioane de oameni vor începe să se pensioneze cam în aceeași perioadă. Nu trebuie să fiți un geniu pentru a conștientiza faptul că bursa va scădea vertiginos dacă oamenii își vor retrage banii din conturi. Numai în America există circa 83 de milioane de oameni din generația *baby-boom*, de după cel de-al Doilea Război Mondial, o grupă de vârstă care va începe să se pensioneze în masă, în jurul anului 2012. Nu toți cei 83 de milioane au banii investiți la bursă, dar câteva milioane tot au. În plus, există o lacună în legea care mai târziu a creat planul de pensie, cunoscut sub denumirea de 401(k). Legea stipulează faptul că, atunci când o persoană care deține acest tip de plan atinge vârsta de 75 de ani, *trebuie* să înceapă să-și retragă banii. De ce? Deoarece Departamentul de Impozite, fiscul, vrea să primească taxele și impozitele care au fost amânate pe toată perioada în care angajatul a lucrat. În anul 2016, primii din generația *baby-boom* vor ajunge la vârsta de 75 de ani și aceasta este perioada aproximativă în care

castelul de nisip se va nărui. Cartea nu a avut menirea să fie o carte despre fatalitate și dezastre. Este o carte despre fatalitate și câștig. În a doua parte a cărții am scris despre posibilitățile de investiții care pot fi făcute, în afara celor oferite de piața bursieră.

Acum puteți înțelege de ce instituțiile financiare s-au folosit de jurnaliștii lor pentru a face tot ceea ce le-a stat în putință spre a mă discredita, atât pe mine cât și cartea mea.

De ce este mai rău

Așa cum am spus, *Profețiile* au fost scrise în 2000 și 2001. În carte, am presupus că planul de pensii DB era mai sigur și mai bun pentru angajați. În 2003, au început să se întrezărească știrile conform cărora, planul de pensii DB, cel al părinților noștri, se afla, de asemenea, într-o stare financiară proastă. În *Profeții* am declarat că angajații cu acest plan de pensie DB se află într-o situație mai bună decât cei din planul de pensie DC. Cât de greșit am judecat! Multe dintre planurile de pensie DB se află într-o situație financiară cumplită și mulți dintre angajați nu cunosc acest lucru. De ce nu știu nimic? Deoarece nimeni nu e obligat să dezvăluie starea în care se află planul de pensie respectiv, chiar dacă angajatul cere această informație.

Ce este bun pentru General Motors

Există o vorbă care spune că, „Ceea ce este bun pentru General Motors este bun și pentru țară". Ei bine, General Motors se află în încurcătură. De ce are probleme? Răspunsul este unul singur și anume *pensiile*.

În iunie 2003, Associated Press a emis o declarație de presă în care a afirmat că Moody's Investor Services a diminuat clasificarea companiei GM (General Motors) în privința plăților datoriilor pe termen lung, din cauza creșterii concurenței și a multiplelor beneficii acordate în cadrul pensiilor. Moody a coborât locul din clasament pentru GM de la A3 la Baa1 (*n.t.* A3 sau AAA reprezintă primul loc în clasament iar C reprezintă ultimul loc). Este adevărat că ceea ce este bun pentru GM este bun pentru America? A sosit momentul să reducem pensiile angajaților sau să continuăm să împrumutăm din ce

în ce mai mult pentru a plăti pentru aceste beneficii? Atât GM cât și guvernul Statelor Unite se confruntă, simultan, cu aceeași problemă. Mai jos în acest capitol, există o listă a unora dintre cele mai mari companii care se confruntă cu problema diminuării fondurilor din planurile lor de pensii.

Colegii de clasă sunt îngrijorați acum?

În ultima perioadă a anilor '60, cei mai mulți dintre colegii mei de școală nu erau îngrijorați în privința investițiilor. Nu își făceau griji deoarece mulți dintre ei erau deștepți și știau că își vor găsi slujbe foarte bine plătite în cadrul marilor corporații. Problema este că vremurile au evoluat și regulile de angajare s-au schimbat. Așa cum probabil ați observat, președintele Ford a promulgat legea ERISA în 1974, la cinci ani după ce colegii mei au absolvit școala. De atunci, schimbările financiare care au lovit generația *baby-boom*, ca și generațiile care au urmat, au fost imense. Motivul pentru care acest capitol este intitulat „Cereți sfatul Bătrânului Timp" îl constituie faptul că Bătrânul Timp a mers mai departe. Mă întreb câți dintre colegii mei de clasă și din generația mea au progresat odată cu trecerea timpului? Mă întreb câți oameni așteaptă o creștere a pieței bursiere pentru a-și recupera banii pierduți din planul lor de pensii? Mă întreb câți lucrează pentru marile corporații și dețin un plan de pensie DB, plan ce se află în dificultate financiară... și despre care nu știu nimic?

Adio, pensii

Așa cum am menționat mai înainte, nu am avut nicio idee cât de mult am subapreciat problema descrisă în cartea *Profețiile tatălui bogat.* Nici nu am putut realiza cât de mult profețiile tatălui bogat au afectat toate planurile de pensii — atât planul DB cât și planul DC.

Ediția din 17 martie 2003 a revistei *Fortune Magazine* a avut un articol intitulat „Adio, pensii". În subtitlu se spunea că „În curând, sute de corporații s-ar putea să reducă pensiile la jumătate". Este un articol important despre posibila dispariție finală a planului de pensie DB. Din cauza costurilor ridicate ale acestor pensii, în articol se mai scrie că „Pentru a ieși din impas, un număr de companii vor

reduce, pur și simplu, beneficiile". Articolul îl citează pe un congresman de Vermont care afirmă: „Ceea ce noi vedem este un atac violent împotriva pensiilor a milioane și milioane de lucrători."

Asaltul se desfășoară deja. Articolul din *Fortune* ne oferă exemplul lui Larry Cutrone, în vârstă de 55 de ani, un fost lucrător al companiei AT&T care, de curând, a avut pensia redusă de la 47 000 $ pe an, la 23 000 $ pe an. Nu trebuie să fiți un geniu în matematică pentru a observa că aceasta reprezintă o reducere de 50% a beneficiilor. Așadar, cine i-a luat banii lui Larry Cutrone? A fost corporația cea care a schimbat planul de pensionare sau Bătrânul Timp care este în continuă mișcare?

Un alt exemplu din articolul revistei *Fortune* relatează că: „În Philadelphia, într-o zi rece din februarie a acestui an, Janice Winston, în vârstă de 50 de ani, a primit ceva care a bucurat-o nespus de mult: suma de 400 000 $ din partea companiei Verizon Communication, la care a lucrat înainte. Banii au reprezentat venitul pensiei pe care doamna Winston l-a câștigat în cei 29 de ani de muncă în companie. De asemenea, a fost cu aproximativ 215 000 $ mai mult decât sperase compania că îi va plăti."

Cu 7 ani înainte, angajatorul doamnei Winston, compania Bell Atlantic (care mai târziu a fuzionat cu GTE și a format Verizon Communication) a făcut o mișcare elegantă, aproape imperceptibilă, a planului de pensii, care altfel ar fi diminuat considerabil valoarea prevăzută a pensiilor, nu numai pentru doamna Winston, ci și pentru miile de angajați.

Ceea ce a făcut Bell Atlantic (ca de asemenea IBM și alte peste 300 de alte companii mari) a fost de a înlocui sistemul perimat de pensii DB cu un plan nou de pensii, mai atrăgător, care a fost promovat de consultanții din domeniu. Până și numele acestuia este plăcut: „cash balance" (sold de casă).

Articolul continuă explicând diferența dintre un cont „cash balance" și un plan de pensie DC, cum este cel 401(k), și care constă în faptul că acest tip de cont nu poate fi afectat de prăbușirea pieței bursiere. Problema în cazul angajatului este modul în care este calculat beneficiul... și, așa cum a fost de așteptat, calculul a fost executat în așa fel încât venitul să fie profitabil din punct de vedere al angajatorului și nu foarte avantajos pentru angajat. În acest caz, doamna Winston a primit o sumă totală de 400 000 $, care este con-

siderată de către unele persoane ca fiind o sumă apreciabilă de bani. Dar întrebările pe care eu le am, sunt: Poate ea să îi administreze în mod corespunzător? Îi vor ajunge pentru tot restul vieții? Ce se întâmplă dacă îi pierde pe toți, așa cum au făcut mulți dintre cei care au primit o sumă ce a reprezentat o plată unică?

Peter fură de la Paul

Problema în cazul planului de pensii al angajatului nu reprezintă numai un subiect al Statelor Unite. Este o problemă mondială. Pe adresa de internet numită InvestorDaily.com, am găsit un articol din data de 2 februarie 2003, care relatează faptul că, în Marea Britanie, numărul de companii care nu mai oferă schemele DB — așa cum sunt ele numite acolo — pentru noii angajați, aproape s-a dublat de la 46 în 2001, la 84 în 2002. Acest lucru înseamnă că, în 2 ani, noilor angajați ai unui număr 130 de companii britanice nu li se mai oferă o pensie.

Asociațiile de angajați și sindicatele își manifestă nemulțumirea încercând să facă tot ceea ce pot pentru a proteja beneficiile angajaților prin planurile de pensii DB. Pot striga și se pot împotrivi oricât vor, realitatea crudă și dură a problemelor financiare este aceea că beneficiile angajaților sunt costisitoare. Investitorii cunosc faptul că aceste beneficii reprezintă o cheltuială, nu numai pentru companie, ci și pentru investitor. Din această cauză, investitorii, care de obicei se află de cealaltă parte a baricadei, cer din răsputeri reducerea cheltuielilor legate de beneficiile angajaților. Ironia este aceea că astăzi angajații sunt și investitori. Deci, cine ia banii? În multe situații este exact un exemplu în care Peter fură de la Paul. Pe de o parte, angajatul vrea beneficiile, iar pe de altă parte, angajatul, care este investitor, vrea ca profitul companiei și valoarea acțiunilor să crească. Dacă profitul companiei nu crește din cauza cheltuielilor foarte mari în privința pensiilor, valoarea pensiilor scade. Așadar cine ia banii angajaților? Pot fi angajații înșiși? Pot fi foștii angajați, acum pensionari, cei care acționează împotriva noilor angajați?

Cât de costisitoare sunt planurile de pensie DB?

Articolul din revista *Forbes* se încheie cu acest avertisment: „Milioanelor de oameni din generația *baby-boom*, care mai au încă norocul de a beneficia de o pensie bună pe perioada pensionării, le reamintim să fie recunoscători pentru ceea ce au astăzi."

De ce ar trebui să fie îngrijorați lucrătorii care dețin un plan de pensie DB? Următoarea listă reprezintă cele zece companii care au cele mai reduse planuri de pensii DB din anul 2003, cu valoarea calculată în miliarde de dolari:

1. General Motors	−94,7
2. Ford	−46,6
3. IBM	−25,3
4. SBC	−19,6
5. Boeing.	−17,7
6. Exxon	−15,5
7. DuPont	−13,0
8. Verizon	−13,0
9. Lucent	−11,9
10. Delphi Auto	−11,7

Sursa: rapoartele financiare anuale ale companiilor

Dacă veți studia lista veți înțelege de ce zâmbesc atunci când aud pe cineva spunând, „Investesc numai în companii de renume". Când mă gândesc la aceste companii mari, cum ar fi General Motors și Ford Motor Company, mă întreb câte mașini trebuie să vândă aceste două companii pentru a recupera deficitul de 140 de miliarde de dolari al fondurilor lor de pensii?

Cât de mult costă angajații care au ieșit la pensie

Articolul intitulat „Adio, pensii" al revistei *Fortune*, din 17 martie 2003, susține că aceste companii de renume plătesc actualmente suma de 111 miliarde de dolari în fiecare an, celor 21 de milioane de foști angajați care au ieșit deja la pensie. Să discutăm despre cheltuielile anuale ale acestor companii față de angajații care nu mai lucrează pentru ele. Nici nu pot să-mi explic cum poate crește valoarea

acțiunilor acestor companii dacă numărul foștilor angajați continuă să se mărească și piața bursieră se menține la aceeași valoare.

O problemă mondială

Este evident faptul că mulți oameni nu vor putea să se pensioneze, fiind nevoiți să lucreze până în momentul în care nu vor mai fi în stare să muncească. Deoarece populația lumii îmbătrânește, sisteme de protecție din întreaga lume, pentru această categorie socială, se află în impas. S-a indicat faptul că, în plus, Japonia, Franța și Germania se află într-o situație mult mai proastă decât cea a Staelor Unite și a Marii Britanii, în ceea ce privește modul în care se soluționează problema numărului crescând al pensionarilor. Chiar în acest moment, muncitorii din Franța se află pe străzi, protestând împotriva schimbărilor cu privire la sistemul de pensii. Cât de mult va mai dura până când aceleași proteste vor avea loc în Statele Unite și Marea Britanie? Oare generația *baby-boom*, aceeași care a protestat împotriva războiului din Vietnam, va fi cea care va ieși în stradă pentru a protesta, cerând reforma sistemului de pensii?

Câștigând jocul banilor

Am menționat despre jocul banilor în introducere, dar vreau să vă împărtășesc acum modul în care acest joc mi s-a prezentat pentru prima oară și cum l-am învățat. Tatăl meu bogat a spus adesea:

— Viața a fost un joc al timpului și al banilor.

După ce am avut probleme financiare, înainte de a împlini 30 de ani, el mi-a împărtășit planul său în legătură cu jocul financiar.

— Pentru majoritatea oamenilor, mi-a spus el, anii de muncă sunt, de multe ori, caracterizați ca fiind acei ani cuprinși între 25 și 65 de ani. Cu alte cuvinte, noi muncim aproximativ 40 de ani. Dacă privești perioada de muncă a vieții tale ca pe un joc al banilor, poți împărți acest joc în reprize, fiecare având o durată de 10 ani. Așadar, un meci de fotbal (american) profesionist este format din 4 reprize a câte 15 minute, iar perioada de muncă din viața ta este de 4 reprize a câte 10 ani fiecare.

Și-a luat apoi carnețelul galben și a notat:

Jocul banilor

Vârsta	Perioada jocului
25–35	Repriza I
35–45	Repriza a II-a
Pauză	
45–55	Repriza a III-a
55–65	Repriza a IV-a
Prelungiri	
Final	

Tatăl bogat era îngrijorat deoarece prima repriză a vieții mele se afla într-o mare dezordine financiară. Folosind carnețelul său pentru a-mi demonstra ideea sa, el a notat următoarele:

Vârsta între 25–35 de ani Prima repriză

Venit
Cheltuieli

Active	*Pasive*
Nici una	*700 000 $*

— Ai pierdut prima repriză, mi-a spus el. Dacă nu-ți pui lucrurile în ordine și nu înveți din greșelile tale, întreaga ta viață va fi un haos financiar.

Ceea ce mi-a spus era adevărat. În primul sfert al vieții mele financiare, am pierdut prima mea afacere, am fost copleșit de datorii, de rușine și continuam să fiu un om de afaceri neglijent. Unul dintre motivele pentru care m-am decis să părăsesc Hawaii-ul, în jurul vârstei de 35 de ani, a fost acela că a trebuit să-mi fac ordine în viață. Între 25 și 35 de ani, viața mea s-a rezumat la distracții, la a face surfing, la a juca rugby, la a alerga după femei și la a încerca să mă îmbogățesc repede. Știam că trebuia să fac niște schimbări. În 1984, la vârsta de 37 de ani, am părăsit Hawaii-ul pentru a o lua de la capăt. Am plecat din Hawai pentru a deveni o persoană nouă.

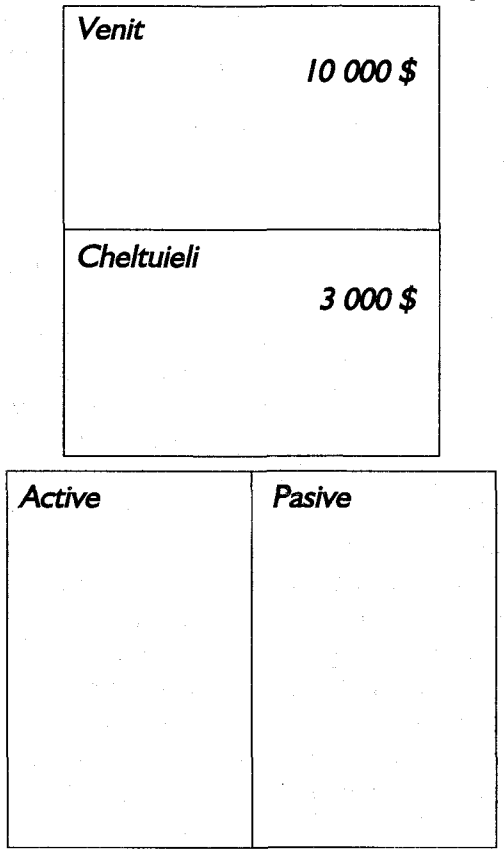
Cartea din seria *Tatăl bogat*, intitulată *Rich Dad's Retire Young Retire Rich / Pensionează-te tânăr și bogat* se referă la perioada din cea de-a doua repriză a vieții mele. Cei care au citit cartea își reamintesc poate de decizia pe care am luat-o, în decembrie 1984, aflându-mă pe pârtiile de ski din Canada, de a mă retrage din activitate în mai puțin de 10 ani. În 1994, Kim și cu mine am ieșit la pensie. Eu aveam 47 de ani, iar ea, 37 de ani. Ne atinseserăm scopul de a câștiga jocul banilor, în cazul meu până la „pauza de joc", iar în cazul lui Kim până la „sfârșitul primei reprize".

Câștigarea jocului banilor este definită prin faptul că banii ne vin mai degrabă din activele noastre decât de pe urma muncii noastre și reprezintă o sumă mai mare decât cea a cheltuielilor noastre. În 1994, Kim și cu mine aveam în jur de 10 000 $ pe lună proveniți din investițiile noastre și cheltuiam 3 000 $. Deși nu eram bogați, eram independenți din punct de vedere financiar. Nu mai aveam nevoie să muncim. Nu ne trebuia o pensie de la companie sau de la stat. Câștigasem jocul banilor fără a lua în calcul alte schimbări ale situației noastre financiare.

După câștigarea jocului, la vârsta de 47 de ani, mi-am luat liber pentru următorii 2 ani spre a contempla viața. În timpul acestei perioade am scris varianta inițială a lucrării *Tată bogat, tată sărac* și am creat jocul CASHFLOW 101. De asemenea, în această perioadă, împreună cu o parte dintre partenerii mei, am înființat câteva companii petroliere și miniere, în diferite părți ale lumii. Unele dintre aceste companii au rezistat, altele au dispărut.

În mai 2000, am primit un telefon pentru a fi invitat la emisiunea lui Oprah Winfrey și urmarea o cunoașteți deja. *Tată bogat, tată sărac* a fost cunoscută în întreaga lume și dintr-odată am devenit faimos. A treia repriză a vieții mele, perioada între 45 și 55 de ani, a fost una care a depășit până și cele mai îndrăznețe dintre visele mele. Nu-mi imaginasem niciodată că voi petrece o oră în compania lui Oprah și că, de asemenea, voi fi invitatul emisiunii *Today*, CNBC, precum și al altor programe de radio și televiziune din lumea întreagă și că voi avea cinci dintre lucrările mele pe lista *The New York Times* a celor mai bine vândute cărți. Deși prima repriză a vieții mele a reprezentat un dezastru din punct de vedere financiar, a doua și a treia repriză au fost extraordinare.

Vârsta între 35–45 de ani A doua repriză



Acum, când mă îmbarc în cea de-a patra repriză a jocului banilor, nu fac nimic diferit. Sunt încă un antreprenor, construind afaceri în sectorul P și investind în proprietăți imobiliare și alte investiții din sectorul I. Cu alte cuvinte, jocul rămâne același... eu doar continuu să fiu din ce în ce mai bun, cu fiecare repriză în parte. Îngrijorarea mea este dată de faptul că mulți din generația *baby-boom* se trezesc dându-și seama că nu au destul timp și bani și nu știu regulile acestui joc. A doua jumătate a acestei cărți explică felul în care se câștigă în jocul banilor, chiar dacă nu aveți bani și timp.

În ciuda faptului că, în prima repriză a vieții mele, am fost un perdant în domeniul antreprenorial și imobiliar, viața mi s-a schimbat în momentul în care m-am decis să iau mai în serios jocul banilor.

De ce continui

O întrebare care mi se adresează adesea este: „Dacă vă puteți permite să vă retrageți la pensie, de ce continuați să munciți?" Există patru răspunsuri la acesastă întrebare:

1. Primul răspuns îl constituie faptul că îmi place jocul de a construi afaceri și de a investi, cu precădere în proprietățile imobiliare. Voi continua, probabil, să particip la aceste jocuri pentru tot restul vieții mele. Când m-am retras la „pauza de joc" și am ieșit din această competiție, am început să joc golf, am devenit foarte plictisit și am avut senzația că îmi irosesc viața. Pentru mine, banii nu reprezentau decât scorul final al jocului... iar eu pierdeam acest joc. După ce am avut o pauză de doi ani, am reintrat în joc.

2. Al doilea răspuns îl reprezintă faptul că sunt îngrijorat de adâncirea prăpastiei, în întreaga lume, dintre cei care au totul și cei care nu au nimic. Sunt îngrijorat, de asemenea, de numărul mare de oameni care nu vor fi în stare să iasă la pensie, din simplul motiv că au pierdut în jocul banilor, în ciuda faptului că au muncit toată viața lor. Mulți dintre colegii mei de generație se află la începutul reprizei a patra a jocului, dar sunt în urmă cu punctajul.

3. Răspunsul numărul trei este acela că mă tulbură lăcomia celor care sunt deja bogați. Mulți dintre aceia care au furat bani de la corporațiile în care au lucrat erau deja foarte bogați. Cum poate cineva care are deja peste 100 de milioane de dolari, să vrea să fure și mai

mulți bani de la angajați și investitori, este peste puterea mea de a înțelege.

4. Al patrulea motiv îl constituie faptul că ignoranța din instituțiile noastre de învățământ este dăunătoare pentru țară. Mă îngrijorează, cu adevărat, faptul că sistemul nostru școlar continuă să ignore importanța educației financiare pentru toți elevii. Indiferent dacă un elev este foarte bun sau slab, bogat sau sărac după ce termină școala, dacă o termină, fiecare dintre noi va întrebuința banii. Faptul de a învăța administrarea și investirea banilor reprezintă o îndemânare care face parte din viață și de care toți avem nevoie. De ce nu avem, în școlile noastre, un program adecvat cu privire la finanțe, este o problemă care mă depășește.

Dacă ar fi să răspund de educația financiară din școlile noastre, unul dintre primele lucruri pe care l-aș preda copiilor este codul fiscal. Le-aș explica celor tineri că cele mai multe dintre scutirile de taxe și impozite se acordă oamenilor care au o afacere și foarte puține sunt oferite angajaților. Poate că acest lucru concret îi va determina pe mulți dintre tineri să devină antreprenori, oameni de afaceri care creează locuri de muncă și accelerează economia globală, așa cum au procedat Henry Ford, Anita Roddick, Bill Gates, Michael Dell, Rupert Murdoch, Akio Morita și Richard Branson.

Puteți pierde după ce câștigați

Unul dintre motivele pentru care jocul banilor este atât de important este faptul că puteți pierde după ce câștigați. De exemplu, să spunem că scorul la pauză, într-un joc de fotbal (american), este de 24 la 14. Chiar dacă echipa învinsă nu mai marchează, la sfârșitul meciului va deține cele 14 puncte pe care le-a avut până la pauză... cu toate că scorul final este de 48 la 14.

Jocul banilor este diferit. Folosind încă o dată jocul de fotbal ca exemplu, o persoană poate avea un scor la pauză de 24 la 14, însă, spre deosebire de fotbal, poate deține la final un scor de 24 la 0. Cu alte cuvinte, o persoană poate avea un câștig financiar în cea de-a doua repriză, păstrând punctele pe tabelul de marcaj, dar pierzându-le pe toate în cea de-a patra repriză a jocului.

Înainte de prăbușirea pieței bursiere, care a început în martie 2000, mulți oameni au câștigat financiar. Mulți au fost milionari pe

hârtie. Câțiva chiar și-au părăsit slujbele. După prăbușire, au aflat, în modul cel mai neplăcut, faptul că un scor câștigător al unei reprize poate fi pierdut într-o altă repriză.

Mulți dintre colegii mei de generație se apropie de începutul celei de-a patra reprize a vieții lor, deținând nimic concret după anii lor de muncă. Mulți ascultă de consilierii lor financiari care le spun să „investească pe termen lung". Problema în legătură cu acest sfat este aceea că ei se află în a patra repriză a jocului banilor lor. Ceea ce au avut este pierdut. Mulți care au câștigat înainte de pauză, au pierdut în ultima repriză... iar Bătrânul Timp merge în continuare, înainte. Zilele trecute am citit un articol care spunea că două treimi din oamenii de astăzi trăiesc mai mult de 65 de ani. Durata de viață este mult mai lungă decât cea de pe vremea în care sistemul de Asigurări Sociale a fost creat, însă vârsta pensionării a rămas încă de 65–67 de ani.

Piloții pierd

După absolvirea din 1969, în loc să conduc vapoarele, m-am înscris ca voluntar în Marina Militară a Statelor Unite și m-am dus la școala de pilotaj din Pensacola. Între 1969 și 1974, în loc să fiu ofițer pe vas, am devenit pilot militar. Mulți dintre colegii mei, ofițeri în Marina Militară, au devin piloți de aviație în cadrul companiilor comerciale United American, Eastern, Western, Hawaiian, TWA, Northwest și U.S. Air. În anii '70, meseria de pilot de avioane comerciale era o profesiune care se bucura de o anumită reputație, fiind foarte bine plătită. Încă o dată însă, Bătrânul Timp a continuat și lucrurile s-au schimbat. Dacă ați observat, astăzi, unele dintre liniile aeriene enumerate nu mai există, sau se află în pragul falimentului. În prezent, mulți dintre acei piloți nu au nicio nicio pensie sau dețin pensii a căror valoare a fost micșorată considerabil.

Ediția din 1 iulie 2003 a ziarului *The Wall Street Journal* a publicat un articol care se intitulează: „Mulți lucrători se află în necunoștință de cauză în legătură cu starea pensiilor lor".

Articolul începe astfel:

> Pentru milioanele de muncitori americani, câteva probleme în legătură cu pensionarea sunt mai vitale decât sănătatea sau planurile lor de pensie. Însă companiile au câștigat lupta

pentru a păstra secrete informațiile foarte importante în legătură cu planurile lor.

Lupta se derulează în mijlocul creșterii alarmante a problemelor legate de soarta pensiilor. Unii angajatori, în special cei din industria oțelului, au distrus planurile de pensie vechi de zeci de ani. Multe alte companii au redus beneficiile legate de pensionare, restructurându-și planurile. Iar acum, companiile duc tratative pe coridoarele Congresului pentru a schimba structura în privința pensiilor, pentru a le permite să depună contribuții mai mici de pensie și să ofere plăți mai mici atunci când lucrătorii ies la pensie.

Cu toate acestea, angajații și pensionarii nu au aproape nicio posibilitate de a afla în ce situație financiară se află pensiile lor la momentul actual — în parte, din cauza faptului că companiile au rezistat tentativelor de a le determina să permită accesul la informații. Rezultatul este acela că angajații sunt obligați să afle dacă pensiile lor se află, la momentul actual, în vreun pericol.

Articolul continuă să explice că înainte era mai ușor pentru angajați să afle informații în legătură cu starea pensiilor lor. Însă în 1995, totul s-a schimbat. Congresul a început să ceară companiilor să ofere mai multe detalii referitoare la situația planurilor de pensie, către PBGC. Această instituție este o agenție semipublică de asigurări a cărei obligație se pare că este aceea de a asigura pensiile lucrătorilor, de unde și denumirea de PBGC — Pension Benefit Guaranty Corporation (Compania de Garantare a Beneficiilor destinate Pensiilor). În schimbul acestor informații către guvern, referitoare la situația pensiilor din cadrul unei companii, companiile au cerut PBGC să nu divulge cetățenilor nicio informație primită. Cu alte cuvinte, după 1995, angajații nu au mai avut posibilitatea să afle situația planului lor de pensie.

Compania le ia pensia piloților

De asemenea, acest articol explică modul în care piloții Statelor Unite și-au pierdut beneficiile pensiilor, din cauza faptului că nu au putut să afle nicio informație în legătură cu situația acestora.

> Pe data de 31 martie, compania U.S. Airways Group a suprimat planul de pensii pentru 7 000 de piloți activi și pensionari.

Acest lucru înseamnă că 7 000 de piloți și-au pierdut brusc pensia și toți banii care se aflau în contul de pensie. Compania U.S. Airways Group și-a băgat în buzunar 387 de milioane de dolari... bani din fondul de pensii care aparținea piloților. Acesta nu este un caz izolat. Multe companii au folosit tactici similare pentru a-i face pe cei bogați și mai bogați, iar lucrătorii au rămas fără slujbe sau fără pensii. Ca urmare, întrebarea este următoarea: Cât de sigur este fondul dumneavoastră de pensie? Cum puteți afla dacă agenției PBGC nu i se cere să vă spună?

Bătrânul Timp nu așteaptă pentru nimeni

Articolul din *The Wall Street Journal* descrie felul în care unii pensionari fac față pierderilor pensiilor:

> Pensionarii care suferă de anumite handicapuri vor fi printre cei mai puternic afectați, deoarece ei au pierdut pensia suplimentară pentru handicap. Hugh Greenwood, care s-a pensionat în 1997, a pierdut suma de 2 000 $ pe lună care se adăuga pensiei sale oferite sub forma unei singure plăți. Soția domnului Greenwood s-a reangajat în câmpul muncii, iar fostul pilot, în vârstă de 67 de ani, va face probabil același lucru.

Dacă aplicați calculul jocului banilor învățat de la tatăl bogat, în cazul lui Hugh Greenwood, se pare că, în multe feluri, el a ieșit victorios din acest joc la sfârșitul celei de-a patra reprize. Dintr-o dată, din cauza unei schimbări a economiei mondiale, el pornește cu absolut nimic... și în criză de timp.

Veți munci la nesfârșit?

În primul sfert al vieții mele, pe când mă luptam cu probleme financiare, l-am întrebat pe tatăl bogat ce s-a întâmplat cu oamenii care nu au nimic la sfârșitul celei de-a patra reprize.

— Au intrat în prelungiri, mi-a spus el încet.

Cu alte cuvinte, s-ar putea ca ei să fie nevoiți să muncească pentru tot restul vieții lor, ceea ce nu este neapărat un lucru rău, atâta timp cât sunt în stare să muncească. De fapt, eu cred că munca ne menține mai sănătoși și mai fericiți. Știu acest lucru deoarece eu m-am retras din activitate la 47 de ani și mi s-a părut deprimant... motiv pentru care continuu să lucrez chiar dacă nu sunt nevoit s-o fac.

Orele suplimentare după cel de-al patrulea sfert nu reprezintă un lucru rău, atâta timp cât vă face plăcere ceea ce faceți. Una dintre problemele cu care se confruntă piloții liniilor comerciale este aceea că trebuie să se pensioneze la vârsta de 60 de ani.

Una din recomandările mele către oameni este aceea că, dacă sunteți puși în fața unei situații financiare în care trebuie să lucrați ore suplimentare, ar fi bine să faceți ceva care vă produce plăcere, atâta timp cât doriți să lucrați. Cu alte cuvinte, nu fiți asemenea unora dintre colegii mei de clasă care sunt piloți cu experiență și care nu mai au altă profesie. Și nu uitați, chiar dacă vă simțiți în putere și sănătoși astăzi, va veni timpul când veți pune capăt reprizelor de muncă și veți dori, într-adevăr, să vă retrageți și să nu mai faceți nimic. De asemenea, nu uitați că și dacă nu faceți nimic poate fi costisitor.

Acordați atenție Bătrânului Timp

Așa cum a spus tatăl bogat:

— Fiecare investitor trebuie să știe când o floare este pe cale să înflorească... și cât timp va sta înflorită.

Acest lucru înseamnă că fiecare investitor trebuie să acorde atenție timpului. Așa cum este situația în care se află acum generația mea, ceea ce a funcționat pentru generația părinților noștri s-ar putea să nu mai funcționeze pentru mulți dintre noi. Acest lucru înseamnă că un investitor trebuie să acorde mai multă atenție ciclurilor. Milioane de persoane din generația de după cel de-al Doilea Război Mondial au pierdut miliarde de dolari, din simplul motiv că au ascultat de agenții de vânzări și n-au reușit să observe schimbarea acestor cicluri.

Astăzi știm cu toții că bursa crește și scade, așa cum cei mai mulți dintre noi știu că primăvara îi urmează iernii, iar iarna îi urmează toamnei. Chiar și în Hawaii, unde este vară tot timpul anului, noi,

cei care facem surfing, suntem atenți la schimbările de sezon. Știam că în timpul verii, valurile sunt mari pe coasta de sud. Iarna, valurile sunt mari pe coasta de nord.

Atunci când volumul *Profețiile tatălui bogat* a fost lansat pentru prima oară, în toamna anului 2002, mulți dintre așa-numiții jurnaliști financiari zeloși m-au întrebat cum am putut prezice o prăbușire a pieței bursiere. Răspunsul meu a fost:

— Deoarece fiecare investitor profesionist știe că toate piețele cresc și scad. A prezice o prăbușire a bursei este similar cu a prezice venirea iernii în Maine.

Deși răspunsul este cât se poate de simplu, mulți jurnaliști din domeniul financiar au dorit să mă contrazică, încercând să nege orice posibilitate a faptului că bursele se prăbușesc sau că urmează o altă prăbușire. În loc să accepte, pur și simplu, ciclurile naturale ale pieței bursiere, mulți au repetat ceea ce au învățat din reclamele de vânzare ale consilierilor lor financiari, spunând că:

— Istoria a demonstrat că piața bursei a crescut, în medie, cu 9% pe an.

Vorbim despre o reclamă de vânzare care să-l momească pe investitorul simplu. Un investitor profesionist știe că bursa crește și scade. Răspunsul meu standard pentru această declarație referitoare la creșterea medie este:

— Numai investitorii de rând investesc ținând cont de creșterea medie.

Un alt răspuns pe care îl folosesc este:

— Temperatura medie în Maine este de 21° C. Acest lucru nu înseamnă că, în ianuarie, purtați numai un pulover.

Cel de-al doilea răspuns este, de obicei, peste puterea lor de a înțelege.

Materii prime

În 1996, când piața bursieră a început să crească, am început să investesc în materii prime, cum ar fi aurul, argintul și petrolul. Un prieten de-al meu bancher, care a descoperit brusc un interes în fondurile mutuale și în piața bursieră, s-a întrebat de ce am investit în materii prime în loc de hârtii de valoare.

— Deoarece ciclul materiilor prime este de 25 de ani, a fost răspunsul meu. Ele au căzut în dizgrație în 1980. Acum, când ne apropiem de anul 2000, a venit timpul să începem să cumpărăm, când încă prețul lor este scăzut.

El m-a ignorat și a continuat să cumpere, până în anul 2002, fonduri mutuale de investiție în înalta tehnologie, încercând să se împotrivească tendinței, încrezându-se în sfaturile agentului său de bursă să „cumpere la preț scăzut" și „la preț mediu". A trebuit să piardă aproape totul ca, în final, să se oprească din a cumpăra și, în momentul în care bursa a scăzut, să-și dea seama că se lupta cu o schimbare a ciclurilor. Am menționat deja tendința ciclului de 20-10-5, dar îl voi explica mai amănunțit în a doua jumătate a acestei cărți.

Materiile prime sunt lucruri precum aurul, argintul, carnea de porc, porumbul, cafeaua, benzina, motorina și alte elemente concrete. Ca student, în timpul petrecut pe mare, la bordul navei, am început să studiez relația dintre ciclurile pieței bursiere și ciclurile pieței de consum. Unul dintre lucrurile pe care le-am învățat este acela că, atunci când prețurile sunt ridicate, începi să te retragi din acea piață și să te orientezi către următoarea. Aceasta reprezintă investiția, respectând ciclurile Bătrânului Timp.

Așa cum voi arăta mai târziu, piețele bursiere par să se miște într-un ciclu de 20 de ani. În 1973, bursa a început să scadă. Se pare că acest fenomen durează în jur de 10 ani. În 1983, imediat după ce piața de mărfuri s-a prăbușit, respectiv, cea a aurului și a argintului în 1980, piața bursieră a început să se redreseze, ajungând, în anul 2000, la cea mai înaltă cotă. Pentru că piața bursieră a crescut, mulți investitori inteligenți au început să investească în bunuri de larg consum. De ce? Deoarece se pare că acesta este ciclul pe care Bătrânul Timp l-a stabilit în privința pieței bursiere. Așadar, cine a luat banii celor care au investit în fonduri mutuale? Au fost agenții lor de bursă sau Bătrânul Timp?

Globul de cristal

Dacă vreți să vedeți viitorul într-un glob de cristal, studiați demografia. Generația de după cel de-al Doilea Război Mondial a reprezentat o mare creștere a populației. În anii 1970, când aceștia

au terminat școala și s-au angajat, s-au căsătorit, și-au întemeiat o familie și au început să-și cumpere case. Acest lucru a avut drept rezultat o creștere a prețului locuințelor în anii '70. În anii '90, când ei au atins vârsta de 40–50 de ani, au afectat puternic creșterea pieței bursiere, producând una dintre cele mai mari creșteri din istorie. În 2010, când va începe să iasă la pensie, această generație va produce o puternică creștere și descreștere pe multe piețe bursiere. În 2010 se va pune întrebarea: „Spre ce și încotro se îndreaptă această generație?" Elucidați acest lucru din timp și veți ajunge bine din punct de vedere financiar. În anul 2030, puteți prezice cu ușurință încotro se vor îndrepta mulți dintre aceștia. Din nou, aveți în vedere tendința ciclului de 20 de ani, produs de această dată de situația demografică. Vestea cea bună este că s-ar putea ca noi toți să trăim mult mai mult, posibil să depășim 100 de ani. Acest lucru va produce o altă explozie.

Dacă vreți să deveniți bogați, intuiți unde va fi această creștere puternică și veți evita prăbușirile. Dacă urmăriți statisticile demografice, este ca și cum ați ghici într-un glob de cristal. Atunci când am scris *Profețiile tatălui bogat*, am analizat globul de cristal cunoscut sub denumirea de demografie. Problema a fost aceea că nu am avut nicio idee de cât de gravă este situația. Nu numai că planurile de pensie ale multora din generația de după cel de-al Doilea Război Mondial au rămas fără bani, în aceeași situație se află și planurile de pensie ale multor corporații, precum și trezoreria federală a guvernului sau, mult mai clar, se află într-un foarte mare impas financiar.

Respectați Bătrânul Timp

Pentru a fi un investitor foarte priceput, trebuie să respectați Bătrânul Timp și impactul pe care acesta îl are asupra realizărilor financiare ale unei persoane. Unele dintre ciclurile și tendințele cărora o persoană trebuie să le acorde atenție, sunt:

FERESTRE DESCHISE OPORTUNITĂȚILOR

Zilele trecute, am acultat o emisiune de radio în care moderatorul intervieva doi așa-numiți experți financiari.

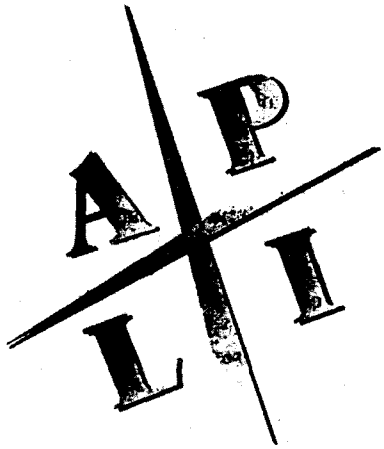
— Warren Buffett *investește* în obligațiuni care reprezintă factori de risc ridicat, a spus unul dintre experți. Acesta este motivul pentru care îi sfătuiesc pe clienții mei să facă același lucru.

— Warren Buffett *a investit* anul trecut în obligațiuni care reprezintă factori de risc ridicat, a răspuns cel de-al doilea expert. Anul acesta, el a scăpat de ele.

Acesta reprezintă un exemplu de ferestre deschise oportunităților. În timpul înfloririi de pe piața bursieră, mulți investitori au început să-l imite pe Warren Buffett și au investit în acțiuni. Așa cum am precizat la începutul acestei cărți, Warren Buffett s-a retras de pe piața de valori exact în perioada în care milioane de investitori începători s-au grăbit să investească. După cum se spune, *timpul nu așteaptă pe nimeni.* Același lucru este valabil și în cazul oportunităților.

SCHIMBĂRILE DIN VIAȚĂ

Unul dintre motivele pentru care conceptul tatălui bogat, în legătură cu cele patru reprize ale jocului banilor, este foarte important îl constituie faptul că viața se schimbă. Am mai mulți prieteni care s-au aflat pe culmi financiare înalte, până la vârsta de 45 de ani. După aceea, criza din mijlocul vieții i-a lovit puternic. Unii și-au părăsit slujbele. Unii au divorțat și au pierdut totul. Câțiva au divorțat și au pierdut totul, nu doar o singură dată. Un prieten a devenit infirm și nu are asigurare pentru invaliditate. Astăzi, din cauza reducerii



masive a locurilor de muncă, mulți oameni o iau de la capăt, exact atunci când ar trebui să se oprească din muncă.

Astăzi, educația financiară a unei persoane este mai importantă decât a fost vreodată, din simplul motiv că lucrurile se schimbă cu o rapiditate nemaiîntâlnită până acum. Cu ani în urmă, tatăl bogat a desenat Cadranul BANILOR și m-a întrebat:

— În care sector ți-ai dori să te afli la sfârșitul vieții?

— Evident că mi-aș dori să mă aflu în sectorul I, am răspuns eu, după ce am studiat, pentru ceva timp, cadranul.

— De ce nu începi de pe-acum cu acest sector dacă îți propui să ajungi în sectorul I? mi-a spus el, apoi.

Acesta este motivul pentru care el a început să mă învețe despre investiții, încă de când eram un băiețaș, începând cu jocul Monopoly. Unul dintre motivele pentru care am fost în stare să mă redresez financiar după dezastrul din primul sfert l-a constituit faptul că am avut abilitățile celor din sectorul I. În cea de-a doua parte a acestei cărți, voi împărtăși câteva idei despre modul în care puteți dobândi câteva abilități necesare investitorului, fără a risca mulți bani.

Aud astăzi mulți politicieni și jurnaliști cerând crearea mai multor locuri de muncă. După părerea mea, noi avem nevoie *nu numai* de slujbe... avem nevoie de o pregătire financiară mai mare. Așa cum am mai menționat și în alte cărți, o slujbă nu este decât o soluție de scurtă durată pentru o problemă pe termen lung... aceea despre felul în care să supraviețuim financiar, cu precădere atunci când nu lucrăm sau nu mai suntem în stare să mai lucrăm ori am pierdut totul și trebuie să o luăm de la început.

O mare problemă, astăzi, o constituie faptul că școlile noastre se concentrează numai pe sectoarele A și L din cadran, când ar trebui să înceapă a se ocupa mult mai mult de sectorul I.

NU VĂ AȘTEPTAȚI SĂ CÂȘTIGAȚI DE FIECARE DATĂ CÂND ARUNCAȚI ZARURILE

Mulți investitori au pierdut bani deoarece, la un moment dat, au fost norocoși. În timpul creșterii spectaculoase a bursei, mulți investitori începători au avut noroc, au câștigat câțiva bani, și-au pierdut banii și, în speranța că vor avea mai mult noroc, au investit mai mult — ca în final să piardă totul în joc.

Una dintre cele mai dure lecții pe care a trebuit s-o învăț este aceea că, dacă la un moment dat am câștigat bani de pe urma unei investiții, nu înseamnă că voi câștiga iarăși, chiar dacă îmi voi plasa banii în același tip de investiție.

Concluzia este aceea că piețele de valori se mișcă odată cu timpul. Sfatul de a investi pe termen lung, de a cumpăra, de a păstra și de a te ruga, este ridicol atunci când bursa își schimbă direcția sau își schimbă ciclurile, cum ar fi transferarea ciclului, de la acțiuni spre materii prime.

NU ÎNSEAMNĂ CĂ VEȚI FI DEȘTEPT ȘI MÂINE DOAR PENTRU CĂ SUNTEȚI DEȘTEPT ASTĂZI

În timpul ședințelor mele din cadrul companiei, mă uit deseori la personalul din sală, format în mare parte din oameni în jurul vârstei de 20–30 de ani. „Dacă astăzi ar fi să candidez pentru o slujbă, nu mi-aș oferi un post", este părerea mea pe care o exprim de față cu ei. Marea problemă de astăzi nu o constituie discriminarea pe bază de vârstă sau naționalitate, marea problemă, astăzi, este discriminarea în raport cu tehnologia. Cu alte cuvinte, nu m-aș angaja pe mine însumi, deoarece sunt depășit din punct de vedere tehnologic. Din fericire, sunt proprietarul acestei companii.

MAREA CRIZĂ ECONOMICĂ REVINE

Din punct de vedere istoric, dacă o persoană ajunge să trăiască până la vârsta de 75 de ani, acea persoană va trece printr-o criză economică și două recesiuni. Ultima criză economică a început în 1930. Din moment ce nu am trecut printr-o criză economică de mai bine de 70 de ani, putem să ne așteptăm la una, în orice moment. În anii 1930, guvernul federal a restrâns acordarea creditelor, o mișcare despre care mulți economiști spun că a adâncit criza economică. Învățând din acea greșeală, după 2001, Banca Centrală a inundat piața cu bani fără valoare reală și dobânzi mici pentru credite bancare, în loc să restrângă acordarea creditelor. Astăzi avem o economie în care oamenii ori au prea mulți bani, ori nu au deloc bani. Astăzi avem investitori care au milioane de investit, în același timp în care șomerii stau la rând pentru a primi mâncare. Dacă ar fi o nouă criză economică, în care grup v-ați dori să fiți... în grupul fără bani sau în grupul cu bani?

TIMPUL ŞI BANII

Unul dintre motivele datorită cărora cei bogaţi devin mai bogaţi este acela că salariile angajaţilor nu au ţinut pasul cu evoluţia Bătrânului Timp. Publicaţia *New York Times* a avut un articol în care a comparat creşterea salariului mediu al angajaţilor cu cea a preşedinţilor de companie. S-a specificat că, în timp ce salariul mediu a crescut de la 32 522 $ în 1970, la 35 864 $ în 1999, reprezentând o creştere de circa 10% de-a lungul unei perioade de 29 de ani (luând în calcul inflaţia şi valoarea dolarului din 1998), media reală a primelor celor 100 de preşedinţi din fruntea clasamentului (conform revistei *Fortune*) a crescut de la 1,3 milioane de dolari la 37,5 milioane de dolari, pe parcursul aceleiaşi perioade.

Cu alte cuvinte, în decurs de aproximativ 30 de ani, salariul angajaţilor a crescut cu până la 10%, iar plata preşedinţilor de companii a crescut cu 2 800%. Aceasta reprezintă o diferenţă extrem de mare ca timp şi bani.

Bătrânul Timp nu aşteaptă pe nimeni

Chiar dacă vă place sau nu, Bătrânul Timp merge înainte şi se schimbă. Să ignoraţi schimbările şi ciclurile Bătrânului Timp — doar să cumpăraţi, să păstraţi şi să vă rugaţi — este foarte periculos din punct de vedere financiar. Este evident faptul că mulţi investitori din rândurile generaţiei de după cel de-al Doilea Război Mondial nu vor fi niciodată în poziţia de a se pensiona, pentru simplul motiv că nu au fost în stare să observe că Bătrânul Timp evoluează. Aşa cum a spus tatăl bogat:

— Fiecare investitor trebuie să ştie când o floare este pe cale să înflorească... şi cât timp va sta înflorită.

Partea a doua a acestei cărţi discută modul în care puteţi să recuperaţi timpul pierdut.

Observaţiile lui Sharon

Auzim mereu relatări în legătură cu criza financiară a populaţiei în vârstă. Un studiu al Biroului de Recensământ al Statelor Unite, numit *65+ în Statele Unite*, a arătat foarte clar că segmentul

populației care a trecut de vârsta de 85 de ani este segmentul care crește cel mai rapid din cadrul populației.

Populația în vârstă — persoanele de 65 de ani și peste — a numărat 35,6 milioane în 2002 (ultimul an pentru care avem aceste date). Ei au reprezentat 12,3% din populația Statelor Unite, aproximativ 1 persoană din fiecare 8 americani. Dar până în anul 2030, vor fi de 2 ori mai mulți sau 20% din populație.

Creșterea numerică a populației vârstnice, când este coroborată cu speranța de viață mai mare și cu criza Sistemului de Asigurări Sociale al Statelor Unite, este ceea ce constituie subiectul cărții *Profețiile tatălui bogat*. Robert vorbește despre cele 83 de milioane, din generația de după cel de-al Doilea Război Mondial, care împlinesc acum vârsta de 55 de ani și vor începe să se pensioneze în câțiva ani. Dacă presupunem că plata Asigurărilor Sociale este de 1 000 $ pe lună, acest lucru ar însemna 83 de miliarde de dolari pe lună, care vor trebui să fie finanțați de către Sistemul de Asigurări Sociale al Statelor Unite.

Acest lucru, împreună cu trecerea la planul de pensii DC, cu promisiunile financiare ale planului de pensie DB, cu rata scăzută a dobânzilor, cu scăderea prețului acțiunilor și cu teama în legătură cu piața bursieră în general, creează o catastrofă financiară. Este absolut necesar ca oamenii să preia controlul vieții și viitorului lor financiar și să nu se bazeze pe faptul că statul sau companiile în care au lucrat vor avea grijă de ei.

PARTEA A II-A

Cereți sfatul unui investitor

ÎNTREBARE:
„Puteți transforma 10 000 $ în 10 000 000 $?"

RĂSPUNS:
„Da... chiar și în mai mult dacă vreți."

Patru motive pentru care se poate

Poate oricine transforma 10 000 $ în 10 000 000 $? Evident că răspunsul este nu. Dar mult mai mulți oameni ar putea, dacă ar avea această dorință și dacă ar primi un sfat mai bun. A doua parte a acestei cărți cuprinde sfaturi. Însă, înainte de a începe cu sfaturile, există patru puncte foarte subtile, dar în același timp simple, pe care trebuie să le menționez înainte de a împărtăși recomandările cu dumneavoastră. Cele patru puncte reprezintă cele patru motive pentru care atât de mulți oameni nu devin investitori de anvergură.

Următorul capitol descrie aceste patru motive.

CAPITOLUL 10

Patru motive pentru care unii oameni nu pot deveni investitori de anvergură

Înainte de a discuta formula pe care eu o folosesc pentru investițiile de anvergură, cred că este important să dezbatem cele patru motive pentru care unii oameni nu pot avea succes ca investitori de anvergură.

MOTIVUL 1: PUTEREA CUVINTELOR „NU POT"

Într-o zi, după liceu, i-am spus tatălui bogat:

— Profesorul meu de științe naturale ne-a spus astăzi că, prin structura lui, bondarul nu ar trebui să poată zbura.

— Să sperăm că profesorul tău de științe naturale nu-i spune acest lucru și bondarului.

„Nu puteți face acest lucru aici"

În august 2003, am mers cu mașina pe străzile din Cape Town, Africa de Sud, unul dintre cele mai spectaculoase orașe din lume. Mă aflam acolo pentru a ține o cuvântare în fața bancherilor uneia dintre cele mai mari bănci din Africa. Șofând de-a lungul falezei, gazda mea, care se afla pe bancheta din spate, mi-a spus:

— Cărțile dumneavoastră sunt bune. Îmi place ideea de a investi în proprietăți și de a avea un câștig pasiv care să fie continuu. Este

o idee excelentă pentru țara dumneavoastră, dar nu se poate face acest lucru aici. Rata dobânzilor de aici este prea mare, ca urmare nu puteți câștiga niciun ban în felul în care dumneavoastră spuneți că se pot face. Fluxul pozitiv de numerar provenit din câștigul pasiv este imposibil de realizat aici.

Mergeam acum cu mașina în jurul unor clădiri, cu un design superb, din cadrul unuia dintre cele mai extraordinare proiecte de locuințe pe care-l văzusem vreodată. Proiectele comerciale și cele rezidențiale sunt de mare clasă prin designul, inovația și folosirea terenului. Oprindu-mă un moment pentru a-mi aduna gândurile, am respirat adânc și am răspuns gazdei mele, cât mai politicos cu putință.

— S-ar putea ca dumneavoastră să nu reușiți să faceți bani din investiții imobiliare aici, în Cape Town, dar fiți sigur că altcineva face bani.

Unul dintre motivele pentru care bondarii pot zbura îl constituie faptul că nu știu că nu pot zbura. Unul dintre motivele pentru care atât de mulți investitori nu pot găsi investiții foarte bune care să le aducă un câștig extraordinar, îl reprezintă faptul că își spun adesea că „Nu pot să faci asta aici" sau „Nu-mi pot permite" sau „Prețurile sunt prea ridicate". Sau orice ar spune oamenii, pentru a-și justifica incapacitatea de a face ceea ce alții fac.

Prețul de a spune „Nu pot"

Henry Ford a spus: „În cazul în care crezi că poți, atunci poți. Când crezi că nu poți, atunci nu poți. În ambele cazuri, ai dreptate."

Mergând mai departe pe străzile orașului Cape Town, gazda mea a continuat cu opinia sa în legătură cu motivul pentru care ideile mele nu se pot aplica în acel loc.

— Prețul proprietăților imobiliare a crescut atât de mult în ultimii trei ani. Cum își poate permite cineva să aibă o casă, cu atât mai mult să investească în proprietăți? Acesta este motivul pentru care spun că ideile dumneavoastră de investiții nu vor putea fi aplicate în acest oraș.

Lăsându-l să sporovăiască, am privit pe fereastra mașinii și am putut observa că orașul Cape Town era unul de primă clasă și că se câștigau o mulțime de bani în acel loc. Cu siguranță că Africa de Sud și Cape Town aveau problemele lor care-i țineau departe pe

mulți investitori timizi, însă, cu toate acestea, mi-a fost limpede faptul că banii investitorilor se revărsau din abundență în acest oraș. Mulți oameni deveneau foarte bogați. Gazda mea, pe de altă parte, s-a lăsat învinsă de realitatea și de atitudinea sa limitată. În acea zi am fost împreună aproape cinci ore. În acest timp am auzit-o spunând „nu pot", de multe ori... de mult prea multe ori.

Vorbind direct

După absolvirea academiei, tatăl bogat a început să vorbească mai direct cu mine. El a fost mai puțin politicos, mai puțin amabil. A vrut ca eu să învăț repede și, ca atare, nu și-a mai ales cu atenție cuvintele, așa cum făcea când eram copil. În timp ce gazda mea din Cape Town continua să vorbească, explicându-mi de ce era atât de greu să câștigi bani investind în proprietăți imobiliare, m-am întors cu gândul la vremea când tatăl bogat îmi spunea:

— Oamenii săraci și oamenii leneși folosesc cuvintele *nu pot* mult mai des decât oamenii de succes. Ei folosesc aceste cuvinte pentru că este mai ușor decât să spui *pot*. Dacă spuneți că nu puteți să faceți ceva, nu trebuie să faceți... chiar dacă puteți.

Aruncând o privire spre gazda mea, care se uita pe fereastra mașinii în timp ce vorbea, mi-am dat seama că a ratat ocazia de a se îmbogăți, nu pentru că ar fi fost o persoană proastă sau incompetentă. El a ratat ocazia de a se îmbogăți pentru că era leneș. Era mult mai ușor pentru el să spună „Nu puteți face acest lucru aici", deși era evident faptul că oamenii o făceau chiar sub privirile sale.

Oamenii leneși muncesc din greu

— Este simplu să muncești din greu și să nu ajungi nicăieri, mi-a spus adesea tatăl bogat. Este ușor să stai țintuit într-o slujbă și să-ți învinuiești șeful pentru faptul că nu-ți acordă o mărire de salariu. Este ușor să spui „Nu-mi pot permite". E ușor să spui „Nu pot să fac acest lucru". Este ușor să-ți învinuiești soțul, soția sau copiii, pentru problemele tale financiare. Sunt mulți oameni leneși care muncesc din greu, a mai spus el. Ei continuă să facă acest lucru pentru că este mai simplu să continui să tragi din greu decât să te schimbi.

Atunci când a discutat despre procesul de investiție, tatăl bogat a spus:

— Mulți oameni oameni își încredințează banii unor străini și se întreabă de ce au avut câștiguri atât de proaste. Sau, mulți oameni par să creadă că trebuie să fie ușor să găsești investiții foarte bune. Ei par să creadă că astfel de investiții cresc în copaci sau trebuie să le fie servite pe tavă. Realitatea este că investițiile proaste nu sunt greu de găsit. Lumea este plină de oameni care vă oferă investiții proaste, în care să vă plasați banii. Dacă vreți ca banii pe care îi aveți să lucreze din greu în favoarea dumneavoastră, nu vă puteți permite să fiți leneși. Oamenii leneși fac investiții pe care oamenii ambițioși le resping.

Nu sunt nemilos

Dacă spun că oamenii care muncesc din greu sunt leneși, nu o fac pentru că sunt nemilos. Fac această afirmație pentru a transmite mai departe una dintre cele mai importante lecții pe care am învățat-o de la tatăl bogat — lecția sa despre puterea cuvintelor *nu pot*.

— Cuvintele *nu pot*, a spus el, îi fac slabi pe oamenii puternici, orbi pe oamenii care văd, îi întristează pe oamenii veseli, îi transformă pe oamenii bravi în lași, îi fură unui geniu inteligența, îi fac pe oamenii bogați să gândească eronat și limitează realizările acelei laturi deosebite care se află în fiecare dintre noi.

Milionara în pragul falimentului

Am citit recent un articol despre o femeie care se confrunta cu probleme financiare. Articolul se intitula „Milionara în pragul falimentului". Această femeie era în vârstă de 70 de ani, absolventă de drept la una din universitățile din Ivy League și o avocată de succes. După ce a ieșit la pensie, și-a vândut toate acțiunile și fondurile mutuale, situându-se pe o poziție în care s-a bazat numai pe bani lichizi.

— După prăbușirea bursei, a spus ea, m-am crezut tare înțeleaptă pentru că nu mi-am pierdut banii pe piața bursieră, așa cum au pățit mulți dintre prietenii mei. În schimb, am avut peste 1 milion de dolari în certificate de depozit, care îmi aduceau o dobândă de

5%. Acest lucru a reprezentat o sumă de aproape 50 000 $ pe an, destinată traiului, pe lângă suma de 22 000 $ de la Asigurările Sociale. Am crezut să sunt aranjată din punct de vedere financiar. La 8 ani după pensionare, dobânda pentru aceste certificate de depozit este mai mică de 1%, ceea ce înseamnă că suma de 50 000 $ s-a redus la mai puțin de 10 000 $. Mă confrunt cu o perioadă foarte grea în privința cheltuielilor necesare traiului zilnic, în ciuda faptului că sunt, teoretic, milionară. Dacă în curând, rata dobânzilor nu crește, va trebui să încep să-mi retrag capitalul... ceea ce înseamnă că aș putea să fiu în pragul falimentului în cazul în care voi avea noroc să trăiesc mulți ani.

După cum m-am așteptat, răspunsul expertului financiar a fost:

— Ați făcut ceea ce trebuia, dar acum este momentul să vă reîntoarceți pe piața bursieră. Dacă veți investi cu înțelepciune, alocând corespunzător într-un portofoliu bine diversificat, ar trebui să câștigați în medie, 5% pe an.

Deși acesta este un sfat bun pentru o persoană cu nivelul ei de educație financiară, un câștig de 5% pe an, de pe urma investiției dumneavoastră, nu este nici pe departe un câștig bun. Cu puțină pregătire și experiență financiară, ea ar putea obține cu ușurință, un profit de 15% pe an sau chiar mai mult. Așadar, de ce nu obține acest profit mai mare? Răspunsul este că acest lucru depinde de educație și de profesor. Cu alte cuvinte, mulți oameni sunt asemenea unor bondari care sunt învățați cum să *nu* zboare, de către oameni care, de asemenea, cred că ei nu pot zbura.

Patru case verzi... Un hotel roșu

Încă de la vârsta de 9 ani, tatăl bogat a început să mă învețe principiile care stau la baza ideii de îmbogățire. El a început cu lecții simple și apoi a jucat Monopoly cu mine, ore în șir.

— Formula pentru a dobândi o avere considerabilă se găsește pe această tablă de joc, mi-a spus el în repetate rânduri. Formula este reprezentată de patru case verzi pe care le obții în schimbul unui hotel roșu.

Mi-a completat apoi această educație, luându-mă cu el la proprietățile sale, pe care le închiria și care reprezentau echivalentul caselor verzi. În timp ce mă aflam la academie, în 1967, tatăl bogat

a vândut cele patru case verzi ale sale și a cumpărat unul dintre cele mai mari hoteluri din Waikiki Beach. Deși hotelul nu avea culoarea roșie, am știut, la vârsta de 19 ani, de ce bondarii puteau zbura și de ce tatăl bogat a devenit atât de bogat în decurs de 10 ani.

În iulie 2003, mă aflam în Waikiki, plimbându-mă cu Mike, fiul tatălui bogat, de-a lungul plajei unde s-a aflat odată hotelul tatălui bogat. Între timp, hotelul fusese dărâmat, înlocuit de un altul și mai impunător, deținut de o companie de asigurări. Deși familia tatălui bogat nu este proprietara hotelului, deține dreptul de închiriere a terenului pe care se află noul hotel. Chiria pe care o primesc pentru acea bucată de teren este uluitoare.

— Acest teren este acum inestimabil, a spus Mike. Tata a pornit de la zero, dar a avut un plan, o viziune și un vis. El a început să joace Monopoly pe când era copil și de atunci nu s-a mai oprit, niciodată. Nimeni nu i-a spus că nu poate juca Monopoly și în viața reală.

În timp ce Mike s-a oprit pentru a vorbi cu unul dintre proprietarii magazinului de pe terenul său, m-am întors cu gândul la mama și tatăl meu, care îmi spuneau: „Lasă deoparte acel joc caraghios (Monopoly). Apucă-te de teme. Dacă nu ai rezultate bune la școală, nu vei avea o slujbă bine plătită."

— Am avut noroc pentru că nimeni nu i-a spus vreodată tatălui meu că Monopoly este un joc numai pentru copii, mi-a spus Mike, în timp ce ne-am continuat plimbarea de-a lungul plajei.

Dând afirmativ din cap, mi-am spus în sinea mea: „Sau să le spună bondarilor că nu pot zbura".

MOTIVUL 2: PUTEREA IDEII DE A „SIMPLIFICA"

— Secretul de a deveni bogat este să simplifici lucrurile, mi-a spus tatăl bogat într-una din zilele în care ne preda, mie și fiului său, o lecție de afaceri. Unul dintre motivele pentru care profesorii de școală câștigă mai puțini bani decât oamenii de afaceri este acela că sistemul de învățământ este structurat în așa fel încât să ia lucrurile simple și să le facă să fie mult mai complicate.

Neînțelegând ceea ce a vrut să spună, i-am cerut mai multe explicații.

— Sistemul școlar, mi-a spus cu promptitudine tatăl bogat, transformă un simplu calcul matematic de genul 1 + 1, într-un calcul

complex. Asta vreau să arăt când spun că problemele simple se pot transforma în unele mai complicate.

Pentru mine, școala a fost întotdeauna un loc înfricoșător. Mi s-a părut că am trăit totdeauna cu teama anului școlar care venea, știind că materiile anului următor erau mai grele decât cele ale anului în curs. Îmi amintesc de perioada în care mă aflam în gimnaziu iar oamenii îmi spuneau că liceul este mult mai greu. Pe când mă aflam la liceu, mi s-a spus că universitatea va fi și mai dificilă. Ca urmare, mi s-a părut că învățământul era făcut pentru a ne face viața mai grea.

— Înseamnă că afacerile transformă problemele complicate în unele simple? l-am întrebat eu pe tatăl bogat, neînțelegând pe deplin diferența dintre viața de afaceri și sistemul de învățământ.

— Este corect, mi-a răspuns tatăl bogat, dând afirmativ din cap. Scopul unei afaceri este de a face viața mai ușoară, nu mai grea. Afacerile care fac viața cea mai simplă sunt afacerile care aduc cei mai mulți bani.

— Puteți să-mi dați un exemplu? am întrebat eu.

— Firește, mi-a răspuns tatăl bogat. Motivul pentru care industria de autoturisme câștigă atât de mulți bani este faptul că o mașină face ca deplasarea de la un punct la altul să fie mai ușoară.

— Mai ușor decât să mergi pe jos. Asta este ceea ce vreți să spuneți?

— Exact. Deoarece o mașină face viața mai ușoară, milioane de oameni sunt dispuși să plătească pentru ea.

— Același lucru este adevărat și în cazul liniilor aeriene, am adăugat eu, începând să înțeleg această lecție.

— Ca și telefonul, supermarketurile, companiile electrice. Toate acestea aduc venituri deoarece fac viața mai ușoară, a spus tatăl bogat.

— Și școala face viața mai grea? am întrebat eu.

— Da, a răspuns tatăl bogat. Ia lucrurile simple și le face din ce în ce mai complicate. Dacă vrei să fii bogat, trebuie să înveți să iei lucrurile care sunt complicate și să le transformi în lucruri simple. Dacă te concentrezi pe această idee, de a face viața mai ușoară pentru oameni, vei deveni o persoană foarte bogată. Cu cât ajuți mai mulți oameni în acest sens, cu atât mai bogat vei deveni.

Regula tatălui bogat

Regula tatălui bogat a fost: „Banii se revarsă asupra persoanei care face viața ușoară".

Facilitarea investiției

Unul dintre motivele pentru care piața bursieră este o afacere bună îl constituie faptul că facilitează procesul de investiție. Bursa preia o companie și o împarte în milioane de acțiuni, înlesnind oamenilor cumpărarea acestor bucăți din companie.

Unul dintre motivele pentru care fondurile mutuale atrag atât de mulți bani îl constituie faptul că vă ajută să decideți ce acțiuni să cumpărați. Tot ceea ce trebuie să faceți este să cumpărați un fond mutual și să sperați că managerul fondului a ales un grup de acțiuni care vor crește în valoare.

Dacă înțelegeți lecția tatălui bogat de a face viața ușoară, veți înțelege de ce oamenii care conduc piețele bursiere sau administrează fondurile mutuale sunt cei care se îmbogățesc — nu neapărat cei care investesc banii.

Investiția la îndemâna oricui

Piața bursieră și fondurile mutuale nu numai că au facilitat procesul de investiție, dar au și făcut ca investițiile să fie la îndemâna oricui. O persoană poate alege să investească doar 50 $ pe lună. Asta este tot ceea ce trebuie să facă. Nu este nevoie să depună o sumă fabuloasă, să dovedească faptul că prezintă garanții bancare pentru a primi o finanțare de la bancă, așa cum se cere foarte des în vederea împrumuturilor pentru proprietăți imobiliare sau pentru crearea unei afaceri. Tot ceea ce trebuie să facă o persoană este să plătească. Asta este tot.

Cine câștigă bani chiar și în cazul unei prăbușiri

În cazul unei prăbușiri bursiere, un fond mutual câștigă bani chiar dacă investitorii acestuia pierd bani. În timpul unei prăbușiri, companiile fondului continuă să perceapă taxele de administrare, în timp ce prețurile acțiunilor scad vertiginos, așa cum scade și

valoarea fondului mutual. De ce? Deoarece au facilitat procesul de investiție.

O relație directă

Toate motivele sunt corelate. Oamenii care spun adesea *nu pot* sunt, de cele mai multe ori, cei care caută tehnici ușoare de investiții.

În timpul uneia dintre lecțiile sale despre investiții, tatăl bogat a spus:

— Mulți oameni par să creadă că investițiile foarte bune cresc în copaci. Ei cred că procesul de investiție trebuie să fie ușor. Mulți cred că tot ceea ce trebuie să facă este să-și dea banii pe mâna unui magician și, dintr-odată, ca prin minune, se îmbogățesc. În realitate, investițiile reprezintă un proces continuu de căutare, negociere, finanțare și administrare a oamenilor și a banilor. Atunci când este vorba despre investiții, oamenilor care aleg calea cea mai grea li se pare că viața este ușoară. Oamenilor care aleg calea cea mai ușoară, de cele mai multe ori, li se pare că viața este grea.

Acest lucru ne conduce către al treilea motiv pentru care puțini oameni devin investitori de anvergură.

MOTIVUL 3: BOGATUL VĂ AJUTĂ SĂ FIȚI SĂRAC

Ați observat vreodată cât de ușor este să obțineți o carte de credit? Ați observat vreodată cât de ușor este să intrați în *datorii rele*?

În perioada în care eu și Kim ne-am construit averea, am întâmpinat greutăți din partea bancherilor pentru că dețineam prea multe investiții în proprietăți. În ciuda faptului că toate au reprezentat investiții al căror flux de numerar era pozitiv, banca a vrut să ne anuleze unele dintre împrumuturi deoarece aveam prea multe datorii bune. În același timp în care banca era îngrijorată de portofoliul nostru de investiție în valoare de mai multe milioane de dolari, se arăta foarte dornică să ne dea o carte de credit nouă și de asemenea să ne ofere un împrumut pentru o mașină nouă. Cu alte cuvinte, bancherul nostru se îngrijora de faptul că aveam prea multe datorii bune și, în același timp, dorea să ne încarce cu mai multe datorii rele. De ce oare?

La începutul anului 2003, agentul nostru, care se ocupa cu ipotecile, ne-a sunat și ne-a întrebat dacă dorim să facem un împrumut

adițional de 300 000 $ în bani lichizi, în baza unei ipoteci pe locuința noastră. Deoarece rata dobânzilor era foarte scăzută, Kim și cu mine ne-am fi permis să luăm banii și să plătim în continuare aceeași rată ipotecară în fiecare lună.

Atunci când am vrut să ne renegociem un împrumut de 250 000 $ pentru unul dintre apartamentele noastre, garantând cu valoarea investițiilor imobiliare, același agent a devenit ezitant. Deși am obținut banii de la un alt agent, mi s-a părut interesant faptul că primul a fost dornic să ne acorde un împrumut pentru un pasiv, locuința noastră, dar ezita să ne împrumute bani pentru un activ. De ce oare?

Un alt lucru interesant îl constituie faptul că multe reviste financiare, care scriu despre finanțe, recomandă ca o persoană să-și cumpere a doua casă de vacanță, a doua casă care *costă* bani, dar nu și să investească într-o proprietate care produce bani. De ce oare? În următoarele capitole, atunci când vom vorbi despre puterea investițiilor, această întrebare va fi și mai ciudată, deoarece cei mai mulți oameni bogați, fie câștigă bani de pe urma afacerilor imobiliare, fie își păstrează averea în proprietăți imobiliare. Această piață imobiliară este, de asemenea, cu mult mai mare decât cea a acțiunilor. Așadar, de ce oare atât de mulți experți financiari nu recomandă investițiile în proprietăți imobiliare și recomandă investiții mai ușoare, cum ar fi acțiunile, obligațiunile și fondurile mutuale?

MOTIVUL 4: INVESTIȚII FĂRĂ GARANȚII

De ce atâtea milioane de investitori sunt dispuse să plătească o sumă mică în fiecare lună, fără a avea nicio garanție a faptului că banii vor mai fi în acel loc, în viitor? De ce atâtea milioane de investitori sunt atât de dispuse să piardă bani în fiecare lună, în loc să câștige bani în fiecare lună? În timp ce mulți investitori obișnuiți sunt dispuși să riște pentru a câștiga bani pe viitor, un investitor de anvergură vrea să aibă garanția câștigurilor, astăzi.

Într-unul dintre capitolele ce vor urma, am scris despre o femeie care a vrut să cumpere un pachet de acțiuni în valoare de 55 $ pe acțiune deoarece agentul ei de bursă i-a spus că prețul va fi în curând de 75 $ pe acțiune. Întrebarea este, cum pot atât de mulți oameni să fie atât de creduli și să investească în minciuni? Răspunsul îl veți găsi în motivul 4.

Motivul numărul 4 pentru care mulți investitori nu sunt de anvergură este acela că sunt atât de naivi încât investesc în promisiuni de viitor. De ce atât de mulți investitori sunt atât de ușor de păcălit pentru a fi determinați să investească în baza unor promisiuni este, de cele mai multe ori, motivat de faptul că nu pot găsi o investiție care să le aducă bani pe loc. Așa cum am mai declarat înainte, toate cele 4 motive sunt interconectate. Totul începe atunci când o persoană spune „Nu-mi pot permite" sau „Nu pot găsi o investiție bună". În momentul în care aceste persoane nu pot găsi o investiție profitabilă care să le aducă un câștig imediat, sunt dispuse să aștepte pentru a fi plătite mâine.

Dacă aveți de gând să fiți investitori de anvergură, nu vă puteți permite să investiți în minciuni. Trebuie să investiți în baza unor garanții. În capitolele care vor urma, veți descoperi cum investesc investitorii de anvergură, având aceste garanții.

Observațiile lui Sharon

Recapitulăm aceste 4 motive care îi împiedică pe oameni de a deveni investitori de anvergură.

Motivul 1: puterea cuvintelor „nu pot"

Așadar, vă treziți spunând „Este ușor pentru el să spună! Eu nu pot face acest lucru!" În cartea *Tată bogat, tată sărac*, Robert ne împărtășește cum tatăl său sărac a spus întotdeauna, „Nu-mi pot permite!" Pe de altă parte, tatăl bogat i-a interzis să spună „Nu-mi pot permite!" și l-a provocat pe Robert să întrebe în schimb, „Cum pot să-mi permit acest lucru?" Aceste două cuvinte, „nu pot" vă blochează gîndurile, în timp ce propoziția „Cum pot să fac?" vă creează o deschidere a minții.

Motivul 2: puterea ideii de a „simplifica"

— Banii se revarsă asupra persoanei care face viața ușoară, a spus tatăl bogat.

Cu toate acestea, crearea unei investiții, care face viața ușoară, nu este simplă la început. Însă, odată pusă pe picioare, banii încep să curgă.

Vi se poate părea contradictoriu, dar nu uitați, tatăl bogat a spus, de asemenea, și acest lucru:

— Atunci când este vorba despre investiții, oamenilor care aleg calea cea mai grea, li se pare că viața este ușoară. Oamenilor care aleg calea cea mai ușoară, de cele mai multe ori, li se pare că viața este grea.

Dacă vă alocați timpul pentru a crea o investiție astăzi, viața dumneavoastră va deveni, mai târziu, mult mai ușoară.

Motivul 3: bogatul vă ajută să fiți sărac

Este mult mai ușor să aveți datorii rele (datorii pentru nevoi personale, cum ar fi cartea de credit pe care trebuie s-o plătiți din fondurile personale) decât să aveți datorii bune (datorii care sunt plătite din venitul obținut din urma unei investiții). Datoriile personale sunt întotdeauna cele mai costisitoare.

Motivul 4: investiții fără garanții

Acest lucru ne duce la ideea investiției pentru obținerea fluxului de numerar astăzi, în comparație cu promisiunea câștigului de numerar de mâine.

Credeți că sunteți în poziția de a stăpâni aceste patru motive ale strategiei dumneavoastră de investiție, în așa fel încât să puteți deveni un investitor de anvergură?

CAPITOLUL 11

Puterea investițiilor de anvergură

— Ce este investiția de anvergură? l-am întrebat eu pe tatăl bogat.

— Este o investiție care folosește toate cele trei clase de active, reinvestirea fluxului de numerar, folosind BAO, banii altor oameni, accelerată apoi de stimulentele sistemului de impozitare, a spus tatăl bogat.

— Pare dificil, am răspuns eu.

— Acesta este motivul pentru care atât de puțini investitori o folosesc și pentru care atât de puțini investitori realizează câștiguri într-un ritm rapid de pe urma banilor investiți.

Cele trei categorii de active

Așa cum am precizat mai înainte, cele trei categorii principale de active sunt:

1. Afacerea
2. Proprietatea imobiliară
3. Hârtiile de valoare

Unul dintre motivele pentru care atât de mulți oameni obțin rezultate slabe, constă în faptul că mulți oameni investesc numai într-o singură clasă de active. Puterea investițiilor presupune ca

investitorul să-şi plaseze banii în două sau, preferabil, în trei categorii de active.

În lumea de astăzi, în afară de o locuinţă personală sau o casă de vacanţă, mulţi oameni investesc, în primul rând, în hârtiile de valoare, cum ar fi acţiunile, obligaţiunile, fondurile mutuale sau în bani lichizi cu certificate de depozit. De ce? Răspunsul îl găsim, încă o dată, în cuvântul *uşor*. Hârtiile de valoare se bucură de popularitate deoarece este uşor de investit în ele şi sunt uşor de vândut. De asemenea, în comparaţie cu investiţiile în afaceri sau proprietăţi imobiliare, hârtiile de valoare necesită aptitudini minime de administrare din partea investitorului.

Pierderea controlului

Când conduceţi o maşină, există pedala de acceleraţie, pedala de frână şi un volan, care conferă şoferului controlul asupra maşinii. Investind în hârtiile de valoare, investitorul renunţă, de cele mai multe ori, să deţină controlul asupra investiţiei şi îl încredinţează adeseori unor persoane total necunoscute, sperând că acestea sunt conducători mai buni decât sunt ei. Încredinţarea controlului este foarte riscantă, însă, cu toate acestea, uneori este mai bine ca aceşti investitori să cedeze controlul altora, în cazul în care ei nu ştiu cum să conducă.

Pentru un investitor profesionist, un dezavantaj considerabil al hârtiilor de valoare este acela că investitorul, nefiind implicat activ în administrarea lor, predă *controlul afacerii* din cadrul activului. De exemplu, ca acţionar minoritar în cadrul companiei Microsoft, ar fi dificil pentru mine să-l sun pe Bill Gates şi să-i spun că risipeşte prea mulţi bani sau că vreau un câştig mai mare de pe urma investiţiei mele. Pot face acest lucru în afacerile mele proprii şi în investiţiile mele imobiliare. Deţin controlul asupra câştigului meu, a cheltuielilor, a taxelor şi a impozitelor şi a ceea ce fac în privinţa profiturilor. De asemenea, deţin controlul asupra activităţilor mai puţin cinstite care ar putea avea loc în afacere. Un alt lucru pe care investitorul nu-l poate controla în cazul hârtiilor de valoare este acela că există extrem de puţine avantaje, aproape deloc, în privinţa impozitării. Unul dintre cele mai bune motive de a avea propria

afacere sau de a investi în proprietăți imobiliare, îl constituie faptul că sistemul de impozitare vă poate oferi anumite avantaje.

După opinia mea, afacerea și proprietatea imobiliară reprezintă, pe departe, cele mai bune investiții pentru oamenii care dețin aptitudinile de a le administra. Încă o dată, este dificil să deținem controlul fără a avea abilitate managerială. Evident, dacă o persoană nu are aceste aptitudini de a controla o afacere sau o proprietate imobiliară, aceste două categorii de investiție pot fi un coșmar. Dacă nu puteți conduce și nu știți cum să controlați accelerația, frâna și volanul, șofatul unei mașini vă poate dăuna sănătății.

Dacă afacerea și proprietatea imobiliară prezintă atât de multe avantaje, atunci de ce atât de mulți oameni investesc în hârtii de valoare și renunță la controlul deplin? După părerea mea răspunsul îl găsim, din nou, în cuvântul *ușor*. Pentru milioane de oameni, este mai ușor să încredințeze altora controlul asupra banilor lor, decât să învețe cum să-și administreze banii. Acesta este motivul pentru care investițiile milioanelor de investitori abundă în fonduri mutuale, fără a avea nicio idee cine conduce fondul respectiv. Pentru mulți oameni care sunt ocupați, investiția în fonduri mutuale reprezintă calea cea mai ușoară, putând astfel să continue să muncească din greu, în loc să învețe, mai degrabă, cum să conducă din punct de vedere financiar. Pentru mulți oameni, fondurile mutuale reprezintă mierea și laptele vieții lor financiare.

Achiziționarea de fonduri mutuale este ca și cum v-ați duce în supermarket în zona destinată produselor congelate. Totul este preparat, preambalat și gata pentru a fi servit. Nu trebuie decât să alegeți preparatul pe care-l doriți, să-l plătiți, să-l luați acasă, apoi să-l încălziți și să-l serviți. Deși investesc în acțiuni și fonduri mutuale... le folosesc ca desert, nu ca fel principal. Când mă decid să folosesc o hârtie de valoare, o fac de cele mai multe ori atunci când am nevoie ca banii să fie mișcați rapid în și în afara investiției. Îmi plac hârtiile de valoare, în principal pentru *lichiditatea* pe care o oferă, așa cum este ea denumită, și mai puțin pentru valoarea lor pe termen lung.

Marele dezavantaj al proprietăților imobiliare sau al afacerilor este acela că mecanismele sunt deseori foarte greoaie, obositoare, complicate și complexe. Motivul pentru care investesc în ele este valoarea lor pe termen lung.

Achiziționarea acțiunilor seamănă cu o întâlnire

— Achiziționarea acțiunilor seamănă cu o întâlnire, obișnuia să spună tatăl bogat. Luați masa împreună, apoi mergeți la un film și, dacă *nu* vă potriviți, vă dați mâna la despărțire și nu vă mai întâlniți. Cumpărarea unei proprietăți imobiliare seamănă cu o căsătorie. Înainte de a te căsători, te duci la întâlniri de mai multe ori... te duci personal și te uiți la cât mai multe proprietăți cu putință. Apoi, după ce găsești proprietatea visurilor tale, urmează o nuntă extraordinară la bancă și după aceea te așezi la casa ta și vezi ce se întâmplă. Dacă tu și proprietatea ta nu vă potriviți iar căsătoria devine un coșmar, divorțul poate fi o tranzacție obositoare și stresantă.

Atunci când este vorba despre o afacere, tatăl bogat a spus:

— Construirea sau deținerea unei afaceri este ceva care îți dă, fără îndoială, cea mai mare satisfacție, dar reprezintă și cea mai stresantă dintre toate cele trei active. Dacă investiția în hârtiile de valoare seamănă cu o căsătorie, atunci investiția într-o afacere este asemănătoare unei căsătorii în care există și copii.

Vedeți lumea cu ochii unui om de afaceri

Când m-am întors din Vietnam în 1973, tatăl bogat a insistat să învăț cum să vând, să clădesc afaceri și să investesc în proprietăți imobiliare.

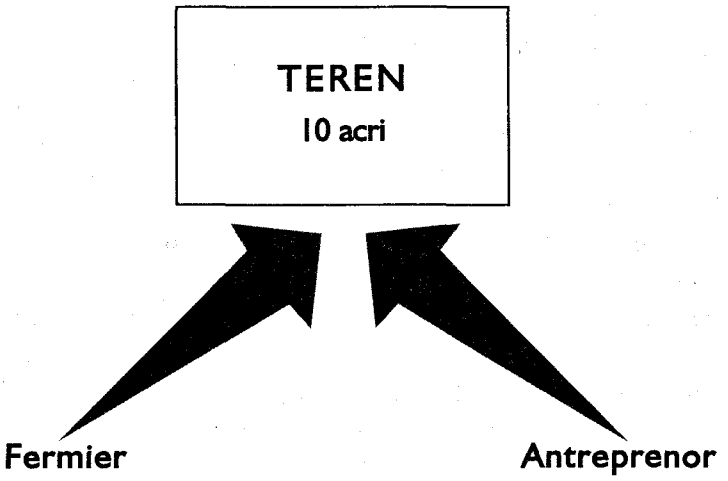
— Dacă vrei să fii bogat și să devii un investitor foarte bun, mi-a spus el, trebuie să vezi lumea cu ochii unui om care deține o afacere și ai unui investitor, nu cu ai unui angajat care lucrează într-o companie.

— Dacă investesc în proprietăți imobiliare, am întrebat eu, neînțelegând cu adevărat ceea ce voia să spună, de ce trebuie să privesc acea investiție cu ochii unui om care deține o afacere?

Zâmbind, și-a luat carnețelul și a desenat un dreptunghi, apoi mi-a spus:

— Un fermier s-ar putea să fie dispus să plătească 10 000 $ pentru acest teren. Dacă plătește mai mult decât atât, afacerea lui va avea de suferit deoarece afacerea lui cu legume nu este îndeajuns de profitabilă pentru a cumpăra bucata de pământ. Cu alte cuvinte, dacă fermierul plătește mai mult de 10 000 $ pentru teren, s-ar putea ca

pământul să fie mai valoros decât afacerea și fermierul nu-și poate permite să plătească pentru teren.



— Dar un antreprenor își poate permite să plătească mai mult pentru aceeași bucată de pământ, am spus eu, înțelegând unde dorea tatăl bogat să ajungă. Proprietatea este tot atât de valoroasă ca și afacerea.

— Un antreprenor, a continuat tatăl bogat în cadrul lecției sale, ar putea să fie dispus să plătească 100 000 $ pe aceeași bucată de pământ pentru care fermierul ar fi putut plăti doar 10 000 $. Terenul este mai valoros deoarece afacerea în care se află antreprenorul este mai profitabilă. Antreprenorul vede aceeași bucată de pământ cu alți ochi.

Marcel Proust, sciitor și poet, a spus: „Singura călătorie adevărată a descoperirilor constă nu în căutarea ținuturilor noi, ci felul în care le observi."

Oportunități ratate

Într-un capitol anterior, am scris despre drumul meu cu mașina prin Cape Town și despre gazda mea care a spus că, în acel oraș, este imposibil să câștigi bani din proprietăți imobiliare, cel puțin nu prin metodele pe care le-am descris în cartea mea. Un motiv pentru

care eu și el nu am observat aceleași oportunități îl constituie faptul că noi nu am văzut cu aceiași ochi aceleași proprietăți imobiliare.

Orb în fața oportunităților

În timpul anilor '60 și '70, tatăl meu bogat a putut observa schimările venind înspre Hawaii, liniștita insulă tropicală. A știut că trebuie să facă o mișcare sau va rămâne în urmă. Tatăl meu sărac a observat doar că prețul locuinței lui creștea.

Ani de zile, Hawaii a fost doar un vis pentru mulți oameni. Călătoriile în Hawaii erau accesibile numai celor bogați, iar deplasarea se efectua în special cu vaporul. Era nevoie de 5 sau 6 zile să ajungi din California în Hawaii. Mulți oameni nu aveau banii sau timpul necesar pentru a-și permite două săptămâni de voiaj cu vaporul. Tatăl bogat a observat faptul că, în curând, călătoria cu avionul va aduce milioane de turiști în Hawaii, transformând astfel acest loc într-unul mai apropiat și mai accesibil. El a știut că avionul va schimba totul.

Așa cum fermierul a estimat valoarea terenului la 10 000 $, iar antreprenorul la 100 000 $, tatăl meu sărac a observat schimbările cu ochii unui profesor de școală iar tatăl meu bogat le-a observat din perspectiva unui om de afaceri sau a unui investitor... cu alți ochi.

În mod ironic, în perioada anilor '60 și '70, tatăl meu sărac câștiga mai mulți bani decât tatăl meu bogat. El deținea o slujbă foarte bine plătită, ca funcționar public. În timpul anilor '60, tatăl meu bogat era, invariabil, în criză de bani. Fiecare dolar în plus mergea pentru construirea afacerii sale și pentru achiziționarea, în limita posibilităților, a cât mai multor proprietăți imobilare. El nu avea un venit constant și au existat multe momente în care nu avea niciun ban, însă, cu toate acestea, a mers înainte.

În această perioadă, tatăl meu sărac se afla într-o situație financiară mai bună pentru a-și putea permite investițiile pe care le făcea tatăl bogat. Având o slujbă foarte bine plătită, tatăl meu sărac ar fi putut foarte ușor să obțină un împrumut bancar pentru a cumpăra proprietăți, înainte ca valoarea acestora să ajungă până la nori. Tatăl bogat a fost nevoit să meargă din bancher în bancher, din investitor în investitor, pentru a face rost de bani. I-a fost greu să-i

convingă pe oameni să aibă încredere în el, deoarece nu avea mulți bani și nicio slujbă obișnuită, permanentă.

Cu toate că, în acea perioadă, tatăl bogat s-a aflat într-o poziție propice pentru a deveni bogat, el nu a făcut-o. În schimb, el a muncit din greu, a fost ocupat, a acționat prudent, a cumpărat o locuință, a economisit banii și a fost încântat că valoarea locuinței sale creștea odată cu evoluția prețului proprietăților imobiliare. Apoi, dintr-o dată, în 1967, tatăl meu bogat a fost cel care a apărut ca din senin, atunci când a cumpărat un hotel important în Waikiki Beach.

— Cum poate să-și permită un hotel în Waikiki Beach? Nici măcar nu are o slujbă adevărată, a fost tot ceea ce a comentat tatăl meu sărac.

Investiția de anvergură a tatălui bogat: Cum îți poți permite tot ceea ce-ți dorești

Din 1970 și până la începutul anilor '90, averea personală a tatălui bogat a crescut exponențial. Tatăl meu sărac a devenit tot mai sărac în aceeași perioadă de timp. Până spre mijlocul anilor '70, tatăl bogat nu mai era nevoit să strângă cureaua, avea destui bani. Banii veneau cu repeziciune din toate investițiile sale. În afara faptului că era proprietarul unui hotel în Waikiki Beach, el achiziționa acum alte hoteluri situate pe plajă și proprietăți comerciale, cu fluxul de numerar obținut de pe urma marelui său hotel. În loc să-și irosească banii, el i-a reinvestit continuu, ceea ce i-a adus și mai mulți bani. După 1970, tatăl meu sărac a fost acela care nu a mai avut o slujbă. După o încercare nereușită de a ocupa postul de guvernator adjunct, concurând împotriva șefului său, guvernatorul, tatăl meu sărac a fost scos de pe lista posturilor de funcționar public.

În 1973, în timp ce mă aflam în Marina Militară care staționa în Hawaii, mergeam adeseori cu mașina în Waikiki pentru a lua masa cu tatăl meu bogat. Îmi petreceam timpul cu el, cerându-i sfatul, pregătindu-mă pentru ziua când aveam să plec din armată. În timpul acelui an, l-am întrebat deseori pe tatăl bogat cum a reușit să facă ceea ce făcuse, pornind cu atât de puțini bani. Cu toate că mai auzisem de atâtea ori ideile lui în legătură cu investiția de anvergură, le auzisem pe când eram copil. Mai în vârstă, mai înțelept și având doi

tați pe care-i puteam compara unul cu celălalt, aveam acum și mai mult respect față de planul său.

— Pe când eram tânăr, mi-a spus tatăl bogat în timpul uneia dintre întâlnirile noastre, știam că, dacă aveam să urmez acest plan al puterii de investiție, aș putea, într-o zi, să-mi permit orice... orice mi-aș fi dorit... în cazul în care aș avea succes.

Având acum 25 de ani, am fost mai interesat de planul său, mai ales când am auzit cuvintele *îmi puteam permite orice mi-aș fi dorit.* Până în acel moment, știam de planul tatălui bogat în legătură cu investiția de anvergură însă mie mi se părea că este prea multă muncă. Acum, când puteam, într-adevăr, să văd remarcabilul său hotel din Waikiki Beach și toate celelalte proprietăți situate pe plajele celorlalte insule, am devenit mult mai interesat în planul său. În plus, părea să fie mult mai bun decât planul cu care fusese de acord tatăl meu sărac.

Începe prima repriză

În timpul primei mele reprize a jocului banilor, în perioada cuprinsă între 25 și 35 de ani, am știut că noua mea îndeletnicire era aceea de a învăța să clădesc afaceri, să investesc în proprietăți imobiliare, iar ca desert, să investesc în hârtii de valoare. Deși am știut că voi câștiga probabil mai puțin decât colegii mei, în prima și poate în cea de-a doua repriză a vieții mele, am fost conștient de faptul că, dacă mă străduiesc, voi ajunge mult mai bine în cea de-a doua jumătate a vieții mele, cea care a început la vârsta de 45 de ani.

Planul tatălui bogat legat de investiția de anvergură

Următoarea parte a acestui capitol reprezintă o recapitulare foarte simplificată a planului tatălui bogat legat de investiția de anvergură. În capitolele următoare, voi elabora, foarte detaliat, câteva puncte care contribuie la realizarea acestui plan. Mi-aș dori să pot spune că vă pot reda fiecare punct important al acestui plan, dar mi-e teamă că mi-ar trebui o bibliotecă întreagă de cărți pentru a putea realiza acest lucru. Modul în care am învățat să conduc planul investiției de anvergură al tatălui bogat este acela de a înțelege con-

ceptul și apoi de a învăța cum să-l aplic în practică. La vârsta de 25 de ani m-am dedicat în întregime învățării modului de a pune bazele și de a conduce o afacere, de a investi și de a conduce investițiile din proprietățile imobiliare și de a alege și administra investițiile mele în hârtiile de valoare. Cu alte cuvinte, am vrut să dețin controlul asupra activelor mele, în loc să-mi încredințez cariera și toți banii mei, unor oameni complet străini. Sunt sigur că este imposibil ca o persoană să învețe cum să pună în practică acest plan doar citind despre acest lucru. Ar fi ca și cum ați învăța să mergeți pe bicicletă citind o carte despre subiect. Nu este posibil. Tot aveți nevoie de o bicicletă, chiar dacă aveți manualul.

Anunț

Înainte de a citi planul tatălui bogat despre investiția de anvergură, vă reamintesc de capitolul anterior. În timp ce citiți acest plan, vă recomand să acordați o atenție deosebită dialogului dumneavoastră interior, ceea ce reprezintă conversația pe care o aveți cu propria persoană. Observați dacă spuneți că *puteți* sau că *nu puteți* și dacă spuneți că vi se pare prea greu sau doriți o cale mai ușoară. Dacă vă surprindeți spunându-vă prea des „nu pot" și vreți răspunsuri ușoare legate de o investiție, atunci fondurile mutuale reprezintă soluția pentru dumneavoastră.

Planul tatălui bogat cu privire la investiția de anvergură necesită deținerea unei afaceri profitabile, investiția în proprietăți imobiliare care generează fluxul de numerar pozitiv și apoi investiția în hârtiile de valoare, hârtii care aduc câștiguri mai mari decât un cont de economii bancar cu aceeași sumă de bani. Deși am menționat acest plan și în alte volume, în această carte voi dezbate mai aprofundat sistemul de impozitare și de pârghii care, în cazul meu, mă ajută substanțial la creșterea profitului.

Investiția de anvergură a tatălui bogat

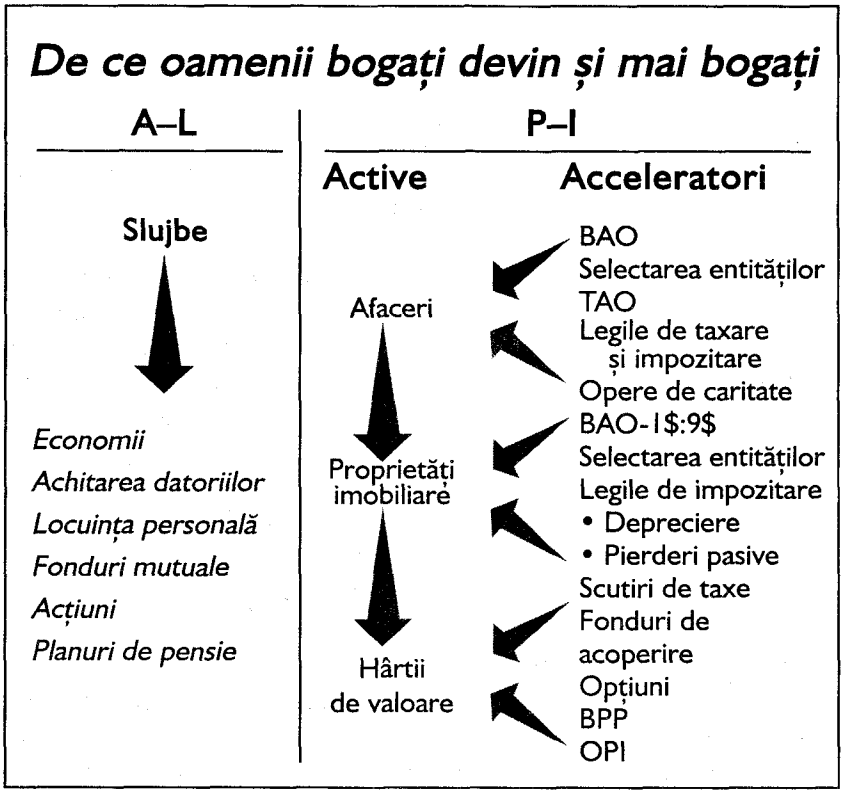
Acesta este un plan pentru oamenii care vor să obțină tot ceea ce-și doresc. Acesta este un plan elementar pe care îl urmează cei mai bogați investitori din lume. A fost descris în tabelul din cadrul introducerii și este prezentat încă o dată în această parte. Secțiunea

P — I din tabel reprezintă planul investiției de anvergură a tatălui bogat: începeți o afacere, investiți fluxul de numerar, generat de afacere, în proprietăți imobiliare și apoi echilibrați categoria de active prin investirea excesului de numerar în hârtii de valoare.

ACTIVUL 1: AFACEREA

Planul dumneavoastră de afacere este, fără îndoială, cel mai bun activ, deoarece, dacă vă reușește, vă poate genera cea mai mare parte a venitului cu muncă mai puțină și cu cele mai mici *impozite.*

Unul dintre motivele pentru care Warren Buffett a transformat Berkshire Hathaway într-o companie de asigurări, în loc de o fabrică de confecții, a constat în faptul că avantajele, din punct de vedere fiscal, sunt mai mari decât cele aplicate unei companii producătoare de confecții. Cu alte cuvinte, regulile de impozitare sunt diferite în



funcție de afacere. De asemenea, investind prin intermediul entităților juridice, în loc de a investi personal, el a obținut profituri mult mai mari decât dacă ar fi investit personal, datorită diferenței în legile de impozitare. Amintiți-vă întotdeauna, *taxele și impozitele reprezintă cheltuiala dumneavoastră cea mai mare.*

OBSERVAȚIILE AUTORULUI

Desigur, subiectul legat de taxe și impozite, de corporații și diferite afaceri, este unul foarte complex... un subiect care depășește cu mult obiectivul acestei cărți și aptitudinile mele în ale scrisului. Dacă doriți mai multe informații privind acest subiect, precum și despre restul planului folosit de tatăl bogat pentru investițiile de anvergură, vizitați site-ul nostru www.richdad.com.

Noi recomandăm să consultați o persoană autorizată, care vă poate sfătui în domeniul taxelor și impozitelor, afacerilor, investițiilor și entităților juridice. Fiecare situație este diferită și trebuie verificată de un profesionist autorizat în domeniu.

Mai este și seria de cărți „Consilierii tatălui bogat" care pot fi consultate pentru informații suplimentare privind acest subiect important. Pentru a găsi subiectele tratate de cărțile din această serie vă rugăm să vizitați site-ul nostru de internet, unde veți găsi o listă completă a produselor *Tată bogat.*

Dezavantajul: Desigur, dacă nu reușiți să clădiți o afacere profitabilă, o afacere poate reprezenta un pasiv și o pierdere de bani, motiv pentru care eu recomand, foarte des, să începeți cu o afacere part-time înainte de a renunța la slujba pe care o aveți.

Acceleratorul 1: Banii altor oameni

Primul accelerator în demararea unei afaceri este folosirea banilor altor oameni. Pe măsură ce deveniți un om de afaceri mai bun, acest lucru va fi mai ușor deoarece investitorilor le plac câștigătorii.

Mulți oameni își încep afacerile folosindu-și cărțile de credit, folosind împrumuturile de la membrii familiei sau împrumuturile

personale de la bancă. Deşi acestea pot fi necesare în cazul în care abia începeţi, nu uitaţi că cea mai rapidă cale de a vă accelera propria afacere este de a-i invita pe investitori să vi se alăture. Vă sfătuiesc totuşi: fiţi prudenţi pe cine alegeţi să participe. S-ar putea să doriţi să menţineţi controlul administrării companiei şi să limitaţi implicarea investitorilor.

De asemenea, fiţi atenţi la câtă parte din stocul de acţiuni veţi renunţa, deoarece odată cu dezvoltarea companiei şi a nevoii de a aloca mai mulţi bani pentru a vă extinde, va trebui să căutaţi a doua şi/sau a treia rundă de investitori. Aveţi acest lucru în vedere atunci când vă concepeţi planul iniţial de afacere.

Veţi putea, de asemena, să vă finanţaţi câştigul prin intermediul surplusului fluxului de numerar generat de afacerea dumneavoastră. În primii doi ani de existenţă a companiei tatălui bogat, Sharon, Kim şi cu mine nu am luat niciun ban din companie, ci i-am reinvestit în dezvoltarea afacerii.

Următorul pas pe care l-am făcut a fost să căutăm parteneri strategici. Oferindu-le anumite drepturi şi împărţind profiturile cu ei, am fost în stare să ne extindem folosind banii şi sistemele de distribuţie ale partenerilor noştri strategici. Am folosit de multe ori, în dezvoltarea afacerii noastre, acest model al partenerului strategic.

Acceleratorul 2: Selectarea entităţilor

Alegerea entităţii adecvate în care să fie situată afacerea este un lucru crucial. Sub nicio formă NU doriţi să deţineţi afacerea ca proprietar unic sau sub forma unui parteneriat general.

Discutaţi cu avocatul, sau cu consilierul fiscal, diferitele cerinţe şi avantaje în cazul unei corporaţii, a unei societăţi cu răspundere limitată (SRL), a unei societăţi în comandită simplă (SCS) sau a unei societăţi în comandită pe acţiuni (SCA), pentru a vedea care este entitatea ce vă oferă cea mai bună protecţie pentru afacerea dumneavoastră şi cel mai bun rezultat în obţinerea avantajelor sistemului de impozitare prin maximizarea fluxului de numerar.

Acceleratorul 3: Timpul altor oameni

Dacă sunteţi un bun proprietar de afacere, deţineţi *avantajul* asupra altor oameni şi al sistemului care lucrează în favoarea dumneavoastră. Cu alte cuvinte, dacă sunteţi un om de afaceri bun este

ca și cum ați câștiga bani fără a face nimic, în momentul în care afacerea este pusă pe picioare și funcționează. Cei mai mulți oameni trebuie să muncească pentru bani, pentru cea mai mare parte a vieții lor din cauza faptului că *lucrează în slujba unei afaceri în loc clădească o afacere.*

Acceleratorul 4: Legile de impozitare

Agentul fiscal este de partea dumneavoastră dacă sunteți un om de afaceri. Revedeți capitolul 5 în legătură cu felul în care au fost scrise legile de impozitare pentru ca deținătorii de afaceri și investitorii să beneficieze de pe urma lor. Demararea unei afaceri vă poate crea chiar posibilitatea de a vă transforma cheltuielile personale în cheltuieli destinate afacerii, scutite de taxe și impozite.

Acceleratorul 5: Opere de caritate

Tatăl bogat mi-a reamintit întotdeauna de zicala „Dar din dar se face rai". Generozitatea și altruismul reprezintă elemente esențiale în dezvoltarea afacerii dumneavoastră.

S-ar putea să nu fiți conștienți de felul în care se manifestă operele de caritate pe care le faceți, dar răsplata va exista. Cu cât ajutați mai mulți oameni, cu atât veți deveni mai bogat.

În cadrul companiei noastre, donăm cu regularitate organizațiilor, cărți și jocuri. În plus, noi am creat Fundația pentru Educația Financiară (Foundation for Financial Literacy) ce conferă premii financiare organizațiilor care creează și sprijină programele de educație financiară ce susțin misiunea Tatălui Bogat de „A ridica nivelul de trai financiar al umanității".

În plus, noi am reinvestit o parte a profitului companiei pentru dezvoltarea paginii de internet gratuite, www.richkidsmartkid.com care conține jocuri și teme financiare destinate copiilor de grădiniță și până la liceu. Școlile din întreaga lume se pot înscrie la această adresă de internet și primesc o copie gratuită a jocului electronic CASHFLOW for KIDS (*n.t.* FLUXUL DE NUMERAR pentru COPII).

Prin intermediul combinației tuturor acestor acceleratori veți putea realiza optimizarea vitezei de creștere a afacerii dumneavoastră și a fluxului de numerar. Puteți reinvesti apoi acest numerar în

cadrul afacerii, pentru a-i continua dezvoltarea sau puteți să-l reinvestiți în noi active cum ar fi proprietățile imobiliare.

ACTIVUL 2: PROPRIETĂȚILE IMOBILIARE

Acceleratorul 6: Banii altor oameni

Bancherul meu este de partea mea când vine vorba de investiții în proprietăți imobiliare. Să spunem că achiziționez o proprietate de 100 000 $ folosind:

10 000 $ din banii mei
90 000 $ din banii băncii

Bancherul îi permite investitorului să beneficieze, de asemenea, atât de fluxul de numerar fantomă cât și de creșterile de capital generate de investiția sa. Cu alte cuvinte, chiar dacă teoretic, banca deține 90% din investiție, investitorul primește, de asemenea, partea ce-i revine băncii din fluxul de numerar fantomă și din creșterile de capital. Gândiți-vă la acest lucru. Câți parteneri de afaceri vă oferă partea lor de profit? În acest caz, bancherul dumneavoastră o face. Bancherul deține 90% din partea de risc, iar dumneavoastră primiți partea sa de câștig. El nu primește nimic în afară de dobânda care este plătită de către chiriașul dumneavoastră. Întrebați-l pe consilierul dumneavoastră financiar dacă fondurile mutuale vă furnizează un câștig atât de mare. Vă oferă fondurile mutuale un împrumut de 90% din bani, asumându-și 90% din partea de risc, luând în schimb 0% din profit? Aceasta este ceea ce tatăl bogat numește bani fermecați.

Consilierii financiari spun adesea că, de cele mai multe ori, angajatorii egalează contribuțiile angajaților. Aceasta înseamnă, în cel mai bun caz, un raport de 1 la 1, în comparație cu raportul de 1 la 9 în cazul proprietăților imobiliare.

Revedeți capitolul 3, intitulat „Cereți sfatul bancherului dumneavoastră", pentru cele trei tipuri de pârghii oferite de către bancă:

1. Asigurarea investițiilor
2. Deprecierea întregului activ
3. Însușirea creșterii valorii activului

Acceleratorul 7: Selectarea entității

Selectarea entității, este de asemenea, o parte vitală pentru înțelegerea secretelor și strategiilor pe care cei bogați le-au folosit de generații întregi pentru a-și proteja activele reprezentate de proprietățile imobiliare. De cele mai multe ori, veți dori să aveți entități separate pentru fiecare proprietate în așa fel încât, dacă o proprietate se află în pericol, celelalte sunt în siguranță.

Entitățile cele mai cunoscute în cazul imobiliarelor sunt societățile cu răspundere limitată (SRL) și societățile în comandită simplă (SCS). Va trebui să primiți un sfat competent din partea avocatului sau agentului fiscal deoarece alegerea poate fi importantă în funcție și de legislația fiecărui stat în parte.

Acceleratorul 8:
Legile de impozitare — Deprecierea și proprietățile imobiliare
Pierderile în cazul hârtiilor de valoare

Agentul fiscal vă poate oferi un accelerator important pentru venitul și fluxul de numerar obținute de pe urma proprietății imobiliare, sub forma deprecierii acesteia. Acesta este numit, de asemena, *fluxul de numerar fantomă*, ceea ce înseamnă mai mulți bani în buzunarul investitorului *astăzi*, nu atunci când se va pensiona.

Motivul pentru care investesc în proprietăți imobiliare, ca a doua opțiune, este acela că avantajele legate de impozitarea proprietăților imobiliare, așa cum am explicat în capitolul 5, intitulat „Cereți sfatul agentului fiscal", sunt diferite de avantajele oferite pentru hârtiile de valoare. Dacă aș investi în hârtii de valoare, ca a doua opțiune, în loc să investesc în proprietăți, nu aș beneficia de aceleași pârgii favorabile.

ACTIVUL 3: HÂRTIILE DE VALOARE

Acceleratorul 9: Scutirea de taxe și impozite

Agentul fiscal oferă și mai multe avantaje investitorilor care investesc în proiecte în care guvernul are nevoie de asistență financiară. După ce banii mei trec prin sistemul de multiplicare al proprietăților imobiliare, ajung adesea pe piața bursieră, în mod special în hârtiile de valori scutite de taxe și impozite, cum ar fi trusturile de investiții și proprietăți și alte investiții în hârtii de acest gen. În

acest caz, obțin, de obicei, un câștig neimpozabil de 5% până la 8% din surplusul meu de bani, denumit, adesea, economii. Este cu mult mai bun decât un câștig impozabil de 1% pe care l-aș primi pentru un certificat bancar, care adeseori este mai puțin „lichid" decât cei din partea trusturilor de investiții și proprietăți.

Acceleratorul 10: Fondurile de acoperire

Fondurile de acoperire îmi permit să investesc având asigurare. Ele prezintă avantajele oferite de fondurile mutuale în sensul că sunt „accesibile", dar fără latura neplăcută a riscurilor. Un fond de acoperire este un fond în care se poate investi atât pe termen lung cât și pe termen scurt, se pot efectua tranzacții cu opțiuni, cumpărări și vînzări de acțiuni cu titluri devalorizate, se pun în circulație acțiuni sau obligațiuni și se investește în aproape orice piață de valori unde se așteaptă câștiguri cu riscuri reduse. Există multe strategii ale fondurilor de acoperire, însă scopul lor principal este de a reduce volatilitatea și riscurile păstrând, în același timp, capitalul investitorilor și generând profituri în toate condițiile pieței bursiere. Cele mai multe dintre aceste fonduri de acoperire oferă o protecție împotriva fluctuațiilor bursiere, ceea ce este extrem de important în zilele noastre, având în vedere volatilitatea din cadrul piețelor de valori.

Acceleratorul 11: Opțiunile

Investiția în tranzacțiile cu opțiuni îmi permite să-mi sporesc investițiile în hârtiile de valoare. În loc să cumpăr un pachet de acțiuni, pot obține controlul asupra lor cumpărând opțiuni la o fracțiune din preț. Opțiunile îmi dau dreptul să cumpăr sau să vând un număr fix de acțiuni la un preț fix (numit „preț de exercitare" sau *strike price*) pentru o perioadă de timp determinată. Un contract care îmi permite să „cumpăr" acțiuni la prețul de exercitare fix se numește „opțiunile call", care-mi permite să cumpăr, să zicem, 100 de acțiuni din pachetul respectiv. Oamenii cumpără *calls* deoarece speră că prețul acțiunilor va crește, iar ei vor avea un profit, fie prin opțiunile call la un preț mai ridicat, fie prin exercitarea opțiunii lor, ceea ce înseamnă cumpărarea acțiunilor la prețul de exercitare într-un moment în care prețul pieței bursiere este mai mare.

Pe de altă parte, un contract care îmi permite să „vând" acțiuni la un preț fix este numit „opțiune put" (numite „obligațiuni cu scadență

curentă"). Oamenii cumpără aceste obligațiuni deoarece speră ca prețul pieței să scadă, iar ei să obțină un profit, fie prin vânzarea acestora la un preț mai ridicat, fie prin exercitarea opțiunii, ceea ce îl obligă pe vânzătorul obligațiunilor să cumpere pachetul respectiv la un preț de exercitare, într-un moment când valoarea de pe piață este mai scăzută.

Acceleratorul 12: BPP (Borderouri de plasamente private)

Un borderou de plasament privat este o ofertă de acțiuni în cadrul unei companii care este scutită de obligativitatea înregistrării la nivel federal. În martie 1982, Comisia pentru Titluri și Operațiuni Financiare (Securities and Exchange Commission), a emis Regulamentul D, pentru a coordona aceste oferte cu regim special și pentru a accelera punerea în aplicare a acestor cerințe existente care se aplică în cazul plasamentelor private și a vânzărilor de titluri financiare. În cadrul acestui regulament există trei reguli diferite care pot fi urmate:

Regulamentul 504, care oferă scutiri companiilor neînregistrate, stipulează faptul că:

- Vânzarea titlurilor financiare SUA (*U.S. securities*) în valoare de până la 1 milion de dolari este permisă în decurs de 12 luni.
- Un număr nelimitat de investitori pot cumpăra aceste titluri.
- Investitorii nu sunt obligați să fie acreditați.
- Acțiunile pot fi vândute pe piața deschisă publicului, la un an după cumpărare.

Regulamentul 505 permite vânzarea titlurilor financiare în valoare de până la 5 milioane de dolari, în timp ce Regulamentul 506 permite vânzarea unui număr nelimitat de titluri financiare. Cu toate acestea, amândouă Regulamentele, 505 și 506, cer ca investitorii să fie investitori acreditați (este permis numai un număr de până la 35 de investitori neacreditați).

Investiția în borderouri de plasamente private reprezintă o strategie tipică pentru obținerea creșterilor de capital în care se așteaptă ca valoarea acțiunilor să crească în timp și care implică un plan pentru acționarii fondatori care vor să se retragă din investiție.

Documentația și cerințele legale pentru acest tip de investiție sunt extrem de importante. Este nevoie de un sfat competent atât

în domeniul investițiilor cât și în domeniul fiscal, pentru a selecta metodele corespunzătoare fiecărei situații în parte.

Acceleratorul 13: OPI (Oferte publice inițiale)

Oferta publică inițială (OPI) reprezintă prima vânzare către public a acțiunilor unei companii. De obicei, OPI presupune o companie tânără, nouă și, de obicei, mai puțin cunoscută. Acest gen de oferte sunt supuse unor legi extrem de stricte și pregătirile sunt foarte costisitoare deoarece implică o muncă extraordinară din punct de vedere al legislației și al contabilității. De asemenea, presupune mult timp și efort extraordinar din partea echipei manageriale, care le poate distrage atenția de la problemele importante ale companiei. Oferă, totuși, un sistem de pârghii extraordinar, din moment ce se așteaptă ca prețul inițial să fie scăzut și să crească în momentul în care pachetul de acțiunui se află pe piața bursieră ca oferta publică. Încă o dată, aceasta este, de obicei, o strategie de investiție pentru creșterea de capital și o strategie de ieșire pentru fondatorii companiei.

Transformarea a 105 000 $ în 30 de miliarde de dolari

Warren Buffett a reușit să transforme 105 000 de dolari în 30 de miliarde, folosind o metodă similară de investiție, deși el nu folosește investiția în proprietăți imobiliare pe cât de mult o folosesc eu. Lecția care trebuie învățată este aceea că investiția de anvergură se bazează pe sinergia investițiilor și pe efectul de levier al acceleratorilor. Această sinergie dintre clasele de active este cea care face simplă transformarea, în mod repetat, a 105 000 de dolari în 30 de miliarde de dolari, în momentul în care învățați cum să faceți acest lucru și după ce ce v-ați pus la punct sistemul respectiv. La început, poate fi dificil, dar în momentul în care sistemul se află în funcțiune, fluxul de numerar se pune în mișcare în favoarea dumneavoastră.

Transformarea a 10 000 $ în 10 de milioane de dolari

Așadar, poate o persoană să transforme 10 000 de dolari în 10 de milioane de dolari, folosind numai o categorie de active? Da, poate.

De fapt, la început, cei mai mulți oameni pornesc numai cu o singură categorie de active. Puteți investi cu succes în toate cele trei categorii de active? Numai dumneavostră puteți răspunde la această întrebare.

Veriga cea mai slabă

Un spectacol de televiziune foarte popular este denumit *The Weakest Link* (n.t. *Veriga cea mai slabă*). Dacă o persoană doar cumpără și vinde acțiuni, obligațiuni, fonduri mutuale sau o proprietate, acea persoană pierde din avantajele ascunse ale puterii de investiție, asumându-și, adesea, riscuri mai mari și plătind sume prea mari în taxe și impozite — dacă obține un câștig. Deoarece scapă din vedere legăturile invizibile sau acceleratorii, care există între categoriile de active, investitorul devine *veriga cea mai slabă*. Lipsa de pregătire sau a dorinței de a se îmbogăți îi privează de banii pe care i-ar putea câștiga. „Cele mai mari cheltuieli ale noastre sunt banii pe care nu-i câștigăm", îmi spunea adeseori tatăl bogat.

Observațiile lui Sharon

Sistemul de impozitare ca accelerator

Sistemul de impozitare poate fi considerat un accelerator pentru toate cele trei categorii de active, deși poate fi cel mai complicat de înțeles. Nu ne așteptăm să deveniți un expert în domeniul taxelor și impozitelor, însă dacă veți fi mai implicați în a înțelege legile de impozitare și scutirile de care puteți beneficia, vă puteți mări câștigul și diminua impozitul, în mod legal. Este foarte important să cereți sfatul unor consilieri competenți în domeniu pentru a vă ajuta să creați o strategie potrivită nevoilor dumneavoastră de investiție, să știți ce întrebări să puneți și să înțelegeți impactul pe care taxele și impozitele le au asupra fluxului dumneavoastră de numerar.

În cazul unui angajat, taxele sunt reținute din venit, ca urmare modelul fluxului de numerar este:

CÂȘTIG ⟶ PLATA IMPOZITELOR ⟶ APOI CHELTUIELI

În cazul unui om de afaceri, modelul fluxului de numerar este:

CÂȘTIG ⟶ CHELTUIELI ⟶ APOI PLATA IMPOZITELOR

Diferența care există între fluxul de numerar și facilitățile fiscale, puse la dispoziția posesorului unei afaceri, constituie motivul pentru care tatăl bogat și Robert vă recomandă să începeți o afacere *part-time*. Ca deținător al unei afaceri puteți folosi banii pentru a-i reinvesti în dezvoltarea afacerii dumneavoastră, înainte de a plăti taxe și impozite, pe care, altfel, le-ar percepe statul, chiar înainte ca dumneavoastră să vă primiți salariul.

Măriți-vă fluxul de numerar prin demararea unei afaceri și prin deducerea cheltuielilor justificate legate de afacere

Ca deținător al unei afaceri puteți să beneficiați de scutiri de taxe și impozite care nu sunt puse la dispoziția angajaților. Primind sfaturi și o documentație competentă, s-ar putea să reușiți să transformați, în mod legal, unele cheltuielile personale în cheltuieli de afaceri. Desigur, afacerea dumneavoastră trebuie să aibă un obiectiv legitim în obținerea unui venit, altul decât acela de a economisi bani din impozite. Iată câteva dintre reducerile sau scutirile de taxe și impozite oferite afacerilor, de pe urma cărora puteți beneficia:

- Cheltuieli legate de birou
- Echipamente destinate afacerii (calculatoare, telefoane mobile)
- Articole de birotică
- Internet și serviciu telefonic
- Programe de calculator și abonamente
- Cheltuieli legate de mașină și transport
- Călătorii, mese de afaceri și divertisment
- Cadouri de protocol
- Prime de asigurări medicale
- Cheltuieli medicale
- Cheltuieli pentru studii și seminare de afaceri
- Cheltuieli legate de maternitate
- Mobilier

Modul în care acționează deprecierea în cazul proprietăților imobiliare

Robert descrie avantajele deprecierii în cazul proprietăților imobiliare, felul în care aceasta vă sporește fluxul de numerar și vă oferă o pierdere doar pe hârtie, care poate fi scăzută dintr-un alt venit al dumneavoastră.

Să spunem că achiziționăm o clădire pentru suma de 1 milion de dolari. Hotărâm că această clădire valorează 800 000 $, iar pământul valorează 200 000 $. Tabelul următor ilustrează fluxul de numerar generat de proprietate. În primul rând, observați că am reușit să diminuăm avansul plătit direct de noi, la suma de 100 000 $, obținând un împrumut bancar de 900 000 $. Așadar, cei 100 000 $ în numerar ne-au permis să investim într-o proprietate care costă 1 milion de dolari. Aceasta creează un efect de levier de 9 la 1. (Amintiți-vă de faptul că bancherul i-a spus lui Robert că el NU-i va împrumuta bani pentru a cumpăra fonduri mutuale, dar că va lua în considerare acordarea unui împrumut pentru a achiziționa o proprietate imobiliară sau pentru a demara o afacere.)

	FLUX DE NUMERAR
Venit obținut din chirie	148 257 $
Minus: Cheltuieli operaționale	– 67 497 $
Minus: Datorii bancare (împrumut pe 30 ani cu rata de 6,5%)	68 268 $
Flux de numerar generat de proprietate	12 492 $

Această metodă reprezintă un câștig net de 12% (12 492 $ venit net de pe urma investiției inițiale pentru care am plătit suma de 100 000 $) ÎNAINTE de depreciere.

Să adăugăm acum rezultatul deprecierii care este permis de codul fiscal. Să presupunem că imobilul este o clădire de locuințe, destinate închirierii, deoarece scutirile permise sunt diferite în funcție de tipul de proprietate. Legile fiscale vă permit să faceți diferența între proprietatea personală și clădire și, de asemenea, vă permit să folosiți deprecierea în cazul proprietății personale, mai rapid decât în cazul clădirii. Aici este momentul în care consilierul în problemele fiscale

vă poate ajuta pentru a obține cea mai mare reducere posibilă. Să observăm cum acționează deprecierea în cazul venitului pe care-l realizăm de pe urma proprietății în valoare de 1 milion de dolari:

Flux de numerar generat de proprietate	12 492 $	
Minus: Deprecierea părților componente	26 800 $	Deducere fantomă
Minus: Deprecierea clădirii	21 746 $	Deducere fantomă
Pierderi impozabile nete generate de proprietate	25 995 $	Pierderi pe hârtie

Aici este aria în care Tom, agentul fiscal al lui Robert, a folosit termenul de *bani fermecați*. Pierderile impozabile, care sunt numite „pierderi pe hârtie", sunt create de „reducerile fantomă" generate de depreciere. Dacă sunteți un agent profesionist în aria proprietăților imobiliare, puteți obține și alte compensări ale venitului dumneavoastră impozabil ca urmare a acestor „pierderi" de 25 995 $.

Să spunem că rata impozitului dumneavoastră este de 40%, atunci economiile pe care le puteți obține ca urmare a pierderilor pe hârtie vor fi de 10 398 $. Acest lucru vă aduce un profit, de pe urma proprietății, de 22 890 $.

Flux de numerar generat de proprietate	12 492 $
Plus Economii fiscale datorate pierderilor pe hârtie	10 398 $
Profit total generat de proprietate	22 890 $

Profitul net este acum de 23%.

Utilizarea pierderilor pe hârtie în cazul proprietăților imobiliare

Așa cum am mai descris-o înainte, Reforma Sistemului Fiscal din 1986 a creat schimbări cu privire la acordarea reducerilor de la plata impozitelor în cazul pierderilor pasive individuale. Venitul obținut din chirie este considerat o activitate pasivă și, conform codului, un individ poate compensa orice alte pierderi pasive cu pierderile pasive generate de proprietățile imobiliare și i se permite

să folosească, în plus, o sumă de 25 000 $ din aceste pierderi pentru a-și reduce venitul generat de alte surse, cum ar fi dividendele și salariile din fiecare an. Totuși, această sumă de 25 000 $ începe să fie redusă în momentul în care venitul brut al unei persoane ajunge la 100 000 $ și este eliminat complet când venitul este de 150 000 $.

Așadar, cum poate beneficia o persoană de pierderile pe hârtie în cazul proprietăților imobiliare? Una dintre soluții este aceea de a transforma proprietatea imobiliară într-o afacere de familie.

Un individ, sau partenerul său legal, poate fi considerat un agent imobiliar, ceea ce îi transformă venitul anual dintr-un venit pasiv, într-unul activ. Pentru a se încadra în această categorie, trebuie să îndeplinească *amândouă* cerințele:

- mai mult de jumătate din activitatea sa să fie îndeplinită ca activitate de agent imobiliar (nu ca angajat, decât în cazul în care deține mai mult de 5% ca angajator);
  ȘI
- să petreacă mai mult de 750 de ore în activitatea de agent imobiliar.

Dacă doriți să deveniți agent imobiliar profesionist, este important să mențineți o evidență strictă a documentelor și a activității dumneavoastră și să aveți un consilier fiscal competent. Ca agent imobiliar puteți, de asemenea, să vă folosiți de reducerile de taxe și impozite menționate mai sus, oferite de afacerea respectivă.

Hârtiile de valoare

Pentru analizarea hârtiilor de valoare destinate investițiilor este important să înțelegem suficient din jargonul folosit în piața bursieră, pentru a putea pune întrebările corespunzătoare consilierului nostru financiar. De exemplu, tatăl bogat și Robert vorbesc amândoi despre investițiile în titlurile scutite de taxe, care măresc fluxul de numerar fără a mări impozitul pe venit. Deși aceste titluri pot fi scutite de unele taxe și impozite, ele pot fi subiectul altor taxe.

EBITDA, rata P/E (preț–profit)

Acești termeni sunt folosiți în discuțiile zilnice legate de investiții. Înțelegem noi cu adevărat ce reprezintă ei?

EBITDA, ceea ce înseamnă câștigul înainte de plata dobânzilor, impozitelor, includerea deprecierii și a amortizării, a devenit un termen cunoscut din cauza scandalurilor recente și a neîncrederii investitorilor. După cum este definită, NU ia în considerare cheltuielile legate de conturile bancare și taxele, amândouă reprezentând o pierdere de numerar. Pe de altă parte, deprecierea și amortizarea reprezintă cheltuielile progresive ale activelor, de-a lungul timpului.

Atunci când WorldCom a recunoscut că și-a „umflat" EBITDA, clasificând 3,8 miliarde de dolari reprezentând cheltuielile obișnuite în categoria cheltuielilor de investiții, a atras o mulțime de întrebări în legătură cu exactitatea raportului financiar. Warren Buffett a catalogat-o pe scurt, astfel: „EBITDA reprezintă un indicativ financiar fără sens, care distorsionează puternic și redă în mod eronat câștigurile unei afaceri."

EBITDA nu reprezintă o măsură a fluxului de numerar în evaluarea unei afaceri. Ignoră capitalul circulant, cheltuielile de investiții și deficitele, toate acestea fiind factori semnificativi, cruciali pentru situația unei afaceri pe termen lung. De exemplu, dacă o companie are un deficit semnificativ, EBITDA nu dezvăluie cheltuielile adiționale a plății dobânzilor și acest lucru ne poate influența în mod greșit.

Poate ar fi mai indicat să vă uitați la „fluxul de numerar liber" al unei companii, care de asemenea exclude amortizarea și deprecierea, dar nu și cheltuielile generate de dobânzi și impozite.

Rata P/E reprezintă prețul acțiunilor unei companii, comparat cu profiturile per acțiune. Împărțiți valoarea curentă, de pe piața bursieră, a unei acțiuni din stocul unei companii, la profiturile per acțiune ale companiei respective. Se pare că acesta este un indice cunoscut deoarece este mai ușor de înțeles decât mulți alți indici. De exemplu, dacă achiziționați o acțiune din stocul unei companii în care rata P/E este 10, înseamnă că profiturile acelei companii au nevoie de 10 ani pentru a egala prețul inițial de cumpărare al acțiunilor.

Deși rata P/E este, adesea, calculată în funcție de cifra câștigurilor estimate (calculate în baza profitului din ultimele 12 luni) ea poate fi, de asemenea, calculată și în funcție de câștigurile viitoare (profiturile estimate pentru următoarele 12 luni). S-ar putea să fie dificil de determinat metoda actuală folosită pentru a calcula o anumită rată P/E. S-ar putea să doriți să comparați rata P/E, de-a lungul unei perioade, cu rata de profitabilitate a unei companii și a

altor companii din același domeniu de activitate, pentru a observa o anumită tendință.

Dacă doriți să analizați cu adevărat pachetul de acțiuni al unei companii, aveți nevoie de rapoartele anuale care vor include atât întregul raport financiar anual cât și informațiile pe care compania trebuie să le prezinte publicului. Acordați o atenție deosebită „Declarației fluxului de numerar" care poate conține schimbări în modul în care compania operează. De fapt, „Declarația fluxului de numerar" reprezintă, adesea, ultima declarație financiară realizată de contabilii companiei, însă, după părerea mea, este cea mai importantă parte a declarației. De multe ori este trecută cu vederea, sau chiar ignorată de către investitori, deși poate conține exact informațiile pe care un investitor trebuie să le cunoască. Deoarece auzim din ce în ce mai mult despre manipularea declarațiilor financiare, este cu atât mai important să punem întrebările corecte și să cunoaștem vocabularul folosit în investiții.

Înțelegerea vocabularului din lumea investițiilor este esențial. Unul dintre avantajele jocului nostru numit CASHFLOW 101 este acela că vă învață acest lucru într-un mod plăcut.

Puterea acceleratorilor

Investiția de anvergură merge mult mai departe decât cele trei categorii de active. Unul dintre motivele pentru care există atât de multă forță în investiția de anvergură este dat de acceleratorii invizibili care există între categorii, a relațiilor dintre avantajele sistemului de impozitare și cel bancar. Anvergura nu o găsim în activul propriu-zis, ea constând în acceleratorii invizibili.

Încă un punct pe care cred că este important să îl subliniez acum este acela că acest proces nu poate fi realizat numai de o singură persoană. Dacă vă amintiți, partea dreaptă a Cadranului BANILOR este realizată de o echipă. Este important să aveți o echipă bună de consilieri, formată din contabili, bancheri, avocați, agenți de asigurări, agenți fiscali și alții. Dacă aveți o echipă bună care să vă susțină, acest proces de generare a unui profit din ce în ce mai mare devine din ce în ce mai ușor.

„Nu trebuie să cunoști toate răspunsurile, ai nevoie să știi doar pe cine să întrebi", a spus tatăl bogat.

CAPITOLUL 12

Jocul de noroc în locul investiției

„Cel mai mare dintre hoți este speranța."

— TATĂL BOGAT

Vânzarea unui vis... cumpărarea unei minciuni

În 1999, în timpul unei mese oficiale, aproape de apogeul isteriei cauzate de piața bursieră, o femeie m-a întrebat:

— Tocmai am cumpărat 500 de acțiuni ale unei companii foarte mari. Ce părere aveți despre investiția mea?

— De ce ați cumpărat aceste acțiuni? am întrebat-o eu.

— Deoarece agentul meu de bursă mi-a spus că prețul lor va crește. Le-am cumpărat la prețul de 55 $ pe acțiune și el mi-a spus că se așteaptă ca ele să ajungă, în 6 luni, la cel puțin 75 $ pe acțiune. Ele au crescut puțin, ca urmare mă gândesc să mai cumpăr 1 000 de acțiuni înainte de a fi prea târziu. Credeți că ar trebui să cumpăr mai mult de 1 000 de acțiuni?

Cereți garanții financiare

După o lungă pauză de gândire, m-am decis să-mi spun părerea, indiferent de cine era sponsorul acestei prezentări.

— Piața bursieră a crescut foarte mult, a fost răspunsul meu către client. Se află în punctul cel mai riscant. Vă va oferi persoana care v-a vândut acțiunile la prețul de 55 $ pe acțiune, garanții financiare în cazul în care prețul nu va ajunge la 75 $ pe acțiune? Vă va da, compania, banii înapoi dacă bursa se prăbușește?

— Garanții financiare? a întrebat sfios, femeia. Agenții de bursă oferă garanții financiare?

— Ei bine, am continuat eu fără a-i răspunde la întrebare, în cele mai multe restaurante se restituie banii dacă o persoană nu este mulțumită de mâncarea servită în local. Cele mai multe magazine și multe afaceri oferă o garanție financiară pentru cazul în care nu ești satisfăcut de produsul sau serviciul pe care-l cumperi. De ce nu ar face-o și agentul dumneavoastră de bursă?

— Agenții de bursă oferă garanții financiare? a întrebat ea, încă o dată.

— Din câte știu eu, nu, am răspuns eu.

— Atunci de ce mi-ați pus această întrebare?

— Pentru că mă întrebam de ce sunteți atât de dornică să acceptați prezicerea agentului de bursă, prezicerea conform căreia acțiunile dumneavoastră vor ajunge de la 55 $ la 75 $ pe acțiune. Cumpărați aceste acțiuni doar pentru că doriți ca valoarea lor să crească? Sau cumpărați aceste acțiuni pentru că vreți, cu adevărat, să dețineți o parte din acțiunile acestei companii? Ce se întâmplă dacă prețul acțiunilor scade la 30 $ pe acțiune? Ați mai dori aceste acțiuni? Veți fi bucuroasă că le-ați cumpărat?

— Nu cred, a spus ea. Doresc aceste acțiuni deoarece vreau ca valoarea lor să crească... le vreau numai în cazul în care ajung la 75 $ pe acțiune, așa cum mi-a spus agentul că s-ar putea să ajungă.

— Atunci cereți-i garanții financiare. Dacă această companie este una cu reputație, atunci el ar trebui să vă restituie banii în cazul în care nu sunteți satisfăcută de produsul pe care vi-l vând. Zilele trecute am fost într-un magazin și ei mi-au dat banii înapoi pentru un tricou de care nu am fost mulțumit. Acesta este motivul pentru care îmi place să fac cumpărături în acel loc. Îmi oferă garanții financiare.

Intervenția șefului

Încăperea a început să vuiască. În final, directorul firmei de brokeraj s-a ridicat și a făcut tot posibilul pentru a nu-și pierde un client.

— Unul dintre agenții mei a făcut această recomandare, a spus el. Noi, la nivel de companie, suntem foarte optimiști în privința acestor acțiuni și le recomandăm. Evident, fiind o companie care lucrează cu produse financiare, nu putem oferi nicio garanție. Nu cunosc nicio instituție financiară care să ofere acest lucru.

— Eu cunosc, am replicat eu.

Sala a rămas tăcută în urma comentariului meu. În acel moment, am știut că această companie nu mă va mai invita niciodată.

— Bine, cine e cel care oferă garanții financiare? a întrebat femeia care îmi pusese înainte întrebarea.

— Bancherul dumneavoastră, am răspuns eu. Sau ar trebui să spun, *dumneavoastră* îi oferiți bancherului o garanție financiară. Oferiți garanții financiare de fiecare dată când acesta vă împrumută cu bani. De fapt, aceasta este ceea ce înseamnă, o ipotecă — o garanție financiară. Dacă nu-i înapoiați banii băncii, ați fost de acord ca banca să facă tot posibilul pentru a-și recupera banii.

— Așadar, dacă agentul meu de bursă spune că prețul acțiunilor va ajunge la 75 $ pe acțiune, ar trebui să-i cer garanții financiare?

— Poate că ar trebui, am răspuns eu.

— Și dacă ei nu-mi vor da o garanție?

— Atunci ar trebui ca *dumneavoastră* să vă acordați singură o garanție financiară. Acesta este lucrul pe care îl fac investitorii abili.

— Și dacă eu nu-mi pot acorda nicio garanție financiară? a întrebat ea.

— Atunci puteți spune că riscați într-un joc de noroc, în loc să investiți. Adevărații investitori nu sunt jucători... cu toate acestea, lumea este plină de astfel de jucători care cred că fac investiții.

În ce investiți?

Cele mai importante două cuvinte pe care se pune accent în volumul *Tată bogat, tată sărac* sunt *activele* și *pasivele*. Aș putea spune că, în această carte, cele două cuvinte importante sunt:

FLUXUL DE NUMERAR *VERSUS* CREȘTERILE DE CAPITAL

Atunci când o persoană spune, „Am cumpărat aceste active (sau proprietate) deoarece eu cred că prețul va crește", această persoană investește, aproape sigur, în vederea obținerii *creșterii de capital.*

— Creșterea de capital este visul unei persoane care practică jocurile de noroc, obișnuia să spună tatăl bogat. Un investitor adevărat investește, mai întâi, pentru a obține un flux de numerar, nu o creștere de capital.

Femeia care m-a întrebat despre cumpărarea acțiunilor la prețul de 55 $ pe acțiune în speranța că vor ajunge la 75 $ acțiunea, a investit pentru a obține creșteri de capital, lucru care, după părerea tatălui bogat, înseamnă a paria pe viitor — nu a investi.

— Atunci când investești pentru a obține flux de numerar, a spus tatăl bogat, investești având o garanție financiară. Dacă investești pentru a obține creșteri de capital, investești în speranță. Cel mai mare dintre hoți este speranța.

Jucători care se cred investitori

O întrebare bună, adecvată acestui moment, este de ce investesc atât de mulți oameni pentru a obține, mai degrabă, creșteri de capital, nu flux de numerar? Din nou, răspunsul îl găsiți în pericolul la care vă expuneți, spunându-vă că: „Nu pot face acest lucru" sau „Nu poți face acest lucru" sau „Este prea riscant". Deveniți vulnerabili în fața prădătorilor financiari. Unul dintre instrumentele de înșelăciune pe care prădătorii financiari îl folosesc este promisiunea unui viitor mai bun. Ei pot spune că, „În trei ani prețul acestei proprietăți se va dubla" sau „Bursa crește, în medie, cu 6% în fiecare an".

— Oamenii care nu pot găsi o investiție astăzi, riscă în baza promisiunii că o vor găsi mâine, obișnuia să spună tatăl bogat. Ei se bazează mai degrabă pe speranță decât pe inteligență. Au vise, ca urmare, cumpără minciuni.

Investitorul contra jucătorului

Într-o carte anterioară am scris despre faptul că i-am arătat tatălui bogat o investiție imobiliară care era pe cale să-mi producă o pierdere financiară în fiecare lună, din cauza faptului că venitul provenit din chirie era mai mic decât rata ipotecară și cheltuielile aferente proprietății. Acesta a fost un *flux de numerar negativ* în loc de un *flux de numerar pozitiv.* Cele mai multe dintre planurile de pensie se bazează pe speranță și promisiuni, timp de ani de zile. Acest lucru nu are nicio rațiune pentru mine, însă, cu toate acestea, pare să fie logic pentru milioane de investitori care speră că banii se vor afla în același plan după cea de-a patra repriză din jocul banilor.

— Nu se cere prea multă inteligență financiară pentru a găsi o investiție în care să pierdeți bani, obișnuia să spună tatăl bogat, zâmbind. Piața este plină de experți care vă spun cum să faceți acest lucru. Tot ceea ce trebuie să faceți este doar să le dați banii dumneavoastră. Oricine poate găsi o investiție neprofitabilă. Îmi este peste putință să înțeleg de ce oamenii îi plătesc pe așa-zișii experți financiari pentru a face acest lucru.

Adevărata întrebare este cum pot fi atât de mulți oameni așa de naivi? Deși există multe răspunsuri, unul este acela că, din cauza faptului că nu pot găsi un flux de numerar astăzi, ei investesc în speranța creșterilor de capital de mâine. În plus, investesc fără garanții financiare.

O minciună de proporții

Întrebarea care se pune este: Cum se pot lăsa atâtea milioane de persoane păcălite de ideea că pierderea banilor în fiecare lună, ani de-a rândul, fără a avea o garanție financiară sau asigurare în cazul unei pierderi de proporții, poate fi considerată o investiție inteligentă? Aceasta trebuie să fie una dintre cele mai ample operațiuni de vânzări din istoria lumii,... o operațiune care poate avea loc doar în cazul unei populații naive din punct de vedere financiar. De fapt, aceasta este mai mult decât o operațiune de vânzare... este o uriașă înșelătorie. Astăzi, această înșelătorie continuă, într-un moment în care școlile au început să adopte programele de educație financiară în care copiii învață cum să scape de cărțile de credit, să-și echili-

breze conturile și să aleagă acțiuni. Industria bursieră se află într-o misiune amplă în cadrul sistemului nostru de învățământ, educându-i pe tineri să devină viitori clienți, să fie mai degrabă jucători care mizează pe *creșterile de capital* în loc să devină investitori abili care investesc în *fluxul de numerar*.

De ce pierd oamenii bani

După părerea mea, unul dintre motivele principale pentru care oamenii investesc în ziua de mâine, nu în cea de astăzi, îl constituie faptul că, pur și simplu, *în concepția lor*, nu pot găsi, sau nu-și pot permite o investiție care să le aducă beneficii pe loc. Atunci când o persoană nu poate găsi o investiție profitabilă *astăzi*, acea persoană devine încrezătoare în ziua de *mâine*. Ceea ce îi transformă în jucători, pariind pe creșterile de capital. Acesta este motivul pentru care atât de mulți oameni pierd bani. Ei sunt dispuși să piardă bani, chiar dacă este numai o sumă mică, în fiecare lună, în speranța și în baza promisiunii că mâine va veni și rândul lor. Acești oameni care nu cunosc diferența dintre investiția pentru obținerea fluxului de numerar și investiția pentru obținerea creșterii de capital, sunt oamenii care cad în capcana prădătorilor financiari.

Care este motivul pentru care investesc investitorii?

— O investiție trebuie să fie logică și astăzi *și* mâine, a spus tatăl bogat.

În loc să ne concentrăm atenția, întrebându-ne care dintre investiții, acțiuni, obligațiuni, fonduri mutuale, proprietăți imobiliare sau afaceri sunt mai avantajoase, tatăl bogat ne-a învățat, pe fiul său și pe mine, să investim pentru a obține:

1. Flux de numerar
2. Avantaje fiscale
3. Creșteri de capital

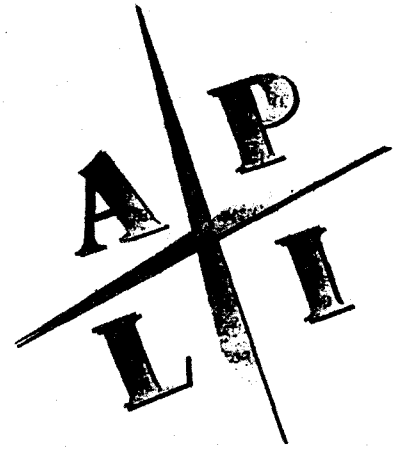
Dacă vreți, puteți să analizați din nou formula tatălui bogat, folosită pentru investiția de anvergură. Această formulă nu poate fi

pusă în aplicare fără un flux continuu de numerar. Fără acest flux de numerar, avantajele fiscale sunt limitate, aceste avantaje fiind o altă formă de flux de numerar. Pentru tatăl bogat, creşterile de capital nu au fost atât de importante. Formula sa pentru investiţia de anvergură a lucrat şi cu şi fără creşterile de capital. Tatăl bogat s-a asigurat că are o garanţie financiară. Pentru el, creşterea de capital nu a însemnat decât un accesoriu. Acesta este şi motivul pentru care acest obiectiv se află pe locul al treilea în ordinea priorităţilor.

Din păcate, cea mai mare parte a publicului investitor face investiţii în următoarea ordine de priorităţi:

1. Creşteri de capital

Aceştia nu ştiu decât să cumpere la preţuri scăzute şi să vândă la preţuri ridicate. Conform codului fiscal al Statelor Unite, oamenii care cumpără şi vând sunt clasificaţi drept *comercianţi*, nu drept *investitori*. Când vă uitaţi la cadranul BANILOR,



... o persoană care cumpără şi vinde se află în sectorul L, nu în I. În afacerile cu proprietăţi imobiliare există mulţi oameni care cumpără imediat un imobil, îl pregătesc şi apoi îl vând la un preţ mult mai mare şi consideră acest lucru ca pe o tranzacţie imobiliară. Scopul lor principal este de a cumpăra şi de a vinde pentru un preţ mai ridicat, ceea ce reprezintă o investiţie, cu scopul de a obţine, mai degrabă, o creştere de capital decât un flux de numerar.

În cele mai multe cazuri, conform Administrației Financiare a Statelor Unite (IRS, *Internal Revenue Service*), acești oameni intră în categoria *comercianților*, nu a *investitorilor* și pot face parte din grupul celor care plătesc taxe și impozite mai mari decât investitorii adevărați. Fără a avea o entitate corespunzătoare și un plan de afaceri, în America, o persoană care cumpără și vinde în scopul de a obține creșteri de capital riscă să plătească aceleași taxe și impozite ca un liber-profesionist și, în plus, impozitele obișnuite pe venit. Atunci când discut cu mulți dintre acești agenți imobiliari, ei pretind că nu se încadrează în categoria celor care plătesc astfel de taxe. Acest lucru poate fi adevărat în cazul în care afacerile lor sunt mici, dar în momentul în care se extind, au succes și câștigă o mulțime de bani din acest proces rapid, s-ar putea să primească o vizită din partea organelor de control financiar. Cereți sfatul unui contabil calificat și al unui avocat, în legătură cu legislația, deoarece fiecare situație este diferită.

Ce putem spune despre foreclosures (stingerea dreptului de răscumpărare a ipotecilor)?

În timpul unei discuții cu investitorii în domeniul proprietăților imobiliare, am deschis subiectul legat de diferența între comercianți și investitori. Un bărbat tânăr, din sală, m-a întrebat:

— Eu mă ocup de *foreclosures*. Sunt comerciant sau investitor?

— Mă întrebați despre o procedură financiară, am răspuns eu. Subiectul despre care vorbesc eu se referă la felul în care vă folosiți de procedura respectivă. Dacă achiziționați un imobil în urma unei proceduri de stingere a dreptului de răscumpărare a ipotecilor și îl folosiți pentru a-l închiria și a obține un flux de numerar, atunci sunteți un investitor. Dacă achiziționați un imobil prin această procedură pentru a-l vinde ca să obțineți un câștig rapid sau pentru a-l revinde cu un preț mai ridicat, atunci investiți în scopul de a realiza o creștere de capital iar acest lucru vă poate situa în sectorul L, pe poziția de comerciant.

O altă persoană a întrebat:

— Ce părere aveți despre investițiile care nu necesită un avans? Ești considerat un investitor dacă nu plătești niciun ban pentru a cumpăra o proprietate?

— Nu are importanță procedura financiară, am răspuns eu iarăși. Contează scopul final. Aveți de gând să o achiziționați pentru a o vinde la un preț mai ridicat sau pentru a o închiria? Este o investiție pe termen lung sau pe termen scurt? Acestea sunt întrebările care ne interesează.

Există mulți oameni care așteaptă și urmăresc fluctuațiile pieței bursiere. Ei sunt fericiți atunci când indicele bursei crește și descurajați când acesta scade. Aceștia sunt oamenii care investesc, în general, pentru a obține creșteri de capital. Ei sunt deseori numiți investitori impulsivi, care cumpără atunci când prețul acțiunilor crește și vând atunci când prețul scade. Această filozofie a investițiilor impulsive este cea care face ca investiția în hârtiile de valoare să fie atât de volatilă și riscantă pentru micul investitor.

Atunci când aud o persoană care spune că „Valoarea locuinței mele a crescut. Am realizat un câștig deoarece locuința mea valorează acum cu 50 000 $ mai mult decât am plătit pentru ea", știu, de asemenea, că este o persoană care investește în creșterile de capital. Dacă vreți să deveniți un investitor de anvergură, trebuie să priviți o investiție cu ochii unui om de afaceri, indiferent de activele în care investiți... deoarece oamenii de afaceri știu că *fluxul de numerar* și *fluxul de numerar fantomă, generat de avantajele oferite de sistemul de impozitare,* sunt mult mai importante decât *creșterile de capital.*

Cine sunt marii învinși?

Ideea acestui capitol este de a ilustra motivul pentru care atât de mulți oameni consideră că procesul de investiție este riscant și pentru care milioane de oameni au pierdut miliarde de dolari în perioada anilor 2000 și 2003. Un motiv, altul decât cel cauzat de sfaturile proaste și de lipsa unei educații financiare elementare, este acela că mulți oameni investesc pentru a obține creșteri de capital. De asemenea, acest lucru este valabil și pentru cele mai multe fonduri mutuale administrate în mod profesionist. Ironia este că cele mai multe fonduri mutuale își sfătuiesc clienții să investească pe termen lung, dar, cu toate acestea, tocmai ele procedează exact invers. Cei mai mulți administratori de fonduri sunt nevoiți să obțină un câștig rapid, cumpărând la prețuri mici și vânzând la prețuri mari. Ei fac orice altceva în afară de investiții pe termen

lung... sfat pe care îl dau... dar pe care nu-l urmează. De ce? Deoarece investesc în creșterea de capital. Un investitor adevărat investește în fluxul de numerar. De ce? Pentru că nu are încredere în speranță... el are aceleași convingeri ca și bancherul sau agentul fiscal... toți aceștia cred în garanții financiare.

O lecție

Unul dintre motivele pentru care oamenii investesc mai degrabă în speranță, decât în garanții, este dat de faptul că nu pot să găsească o investiție care să le aducă un câștig pe loc. Există și alte motive, unele dintre care vor fi discutate pe parcursul acestei cărți.

Următorul capitol va descrie câteva dintre modalitățile prin care un investitor descoperă investiții care aduc un profit astăzi, nu mâine.

Înainte de a merge mai departe, aș dori să vă reamintesc de faptul că tatăl bogat m-a încurajat să privesc toate investițiile ca pe o afacere. Odată ce ați găsit o afacere extraordinară care vă aduce un flux de numerar continuu, rămâneți în această afacere. Așa cum spune Warren Baffett, „Nouă ne place să cumpărăm afaceri. Nu ne place să vindem și ne așteptăm ca relațiile să dureze o viață întreagă."

AUDIO DOWNLOAD

Ca un bonus în plus pentru tine, cititorule, eu și Sharon am hotărât să includem un rezumat audio suplimentar pentru o mai bună explicare a acestei metode investiționale. Am decis să adăugăm acest element audio gratuit, decât să intrăm în și mai multe detalii scrise în cuprinsul cărții. Uneori, e mai ușor să înțelegi ceva când explicațiile se fac prin viu grai, prin comparație cu explicațiile scrise.

Această metodă de investire sinergetică, pe care o descriem aici, este foarte importantă pentru oricine dorește să dobândească independența financiară. Iată de ce dorim să oferim o explicare și mai aprofundată, pe cale orală, a acestui subiect foarte important și adesea complex. Așadar, accesați adresa *www.richdad.com/whotookmymoney* și aflați mai multe despre această metodă de investire direct de la Sharon și de la mine.

Un rezumat suplimentar

Cea mai mare parte a acestei metode de investiție a fost descrisă extrem de bine în volumul *Tată bogat, tată sărac.* Diferența pe care o face cartea de față este că încerc să fac tot posibilul pentru a intra în mai multe detalii fără însă a o face peste măsură. Așa cum am precizat și în celelalte cărți ale noastre, noi vă recomandăm întotdeauna să consultați mai întâi un profesionist cu experiență, precum un contabil și un avocat, pentru a înțelege mai bine subiectele expuse.

Un anunț

Înainte însă de a merge mai departe, aș vrea să vă reamintesc de puterea gândului dumneavoastră și să vă atrag atenția să folosiți cu prudență cuvintele „Nu pot" sau „Nu pot face acest lucru". Oamenii care își spun aceste lucruri sunt cei care își încredințează banii străinilor și se întreabă de ce nu obțin câștigul considerabil la care se așteaptă. Amintiți-vă, întotdeauna, faptul că industria serviciilor financiare nu oferă nicio garanție financiară. Acesta este motivul pentru care *dumneavoastră* trebuie să fiți persoana care garantează că banii vi se întorc înapoi.

Observațiile lui Sharon

Pretinde Robert că cineva care economisește bani este un jucător? Conceptul de a economisi pentru ziua de mâine atunci când nu știți ce se va întâmpla mâine și atunci când dețineți prea puțin control asupra evenimentelor viitoare — este ceea ce noi numim un joc de noroc fără a deține măcar pregătirea adecvată unui jucător profesionist.

Deși opinia generală este aceea că „procesul de investiție este riscant", noi considerăm că dacă NU investim este mai riscant. Să vă mizați viitorul pe faptul că angajatorul sau statul va avea grijă de dumneavoastră, acesta este considerat de noi ca fiind un factor de risc. Să vă încredințați banii altei persoane care să vi-i administreze, în afara cazului în care face parte din echipa dumneavoastră de strategie a investițiilor, acest lucru este riscant.

Mă refer la una dintre cărțile noastre recente, intitulată *Rich Dad's Success Stories*, în care anumite persoane au făcut primul pas pentru a deține controlul asupra viitorului lor financiar — în aceeași perioadă în care mulți dintre prietenii lor au asistat neputincioși la dispariția economiilor și pensiilor lor. În timp ce prietenii lor pierdeau la masa de joc (piața bursieră), aceste persoane, descrise în cartea respectivă, investeau și clădeau activele care le-au generat un flux de numerar pozitiv. Primul pas este, de cele mai multe ori, și cel mai greu. Scopul nostru este ca toți cei care vor citi povestea acestor oameni să găsească îndrăzneala sau prilejul de a prelua controlul asupra situației lor financiare.

CAPITOLUL 13

Cum puteți găsi investiții profitabile

„Oportunitățile se repetă deoarece oamenii repetă aceleași greșeli."

— TATĂL BOGAT

„Cei mai mulți oameni manifestă interes pentru acțiuni în momentul în care și toți ceilalți fac același lucru. Împrejurarea în care trebuie să ne preocupe acest lucru este cea în care nimeni altcineva nu se gândește la ea. Nu poți cumpăra ceea ce este deja cunoscut pe piață și obține rezultate bune."

— WARREN BUFFETT

Viața și moartea lemingilor

Când mă aflam în școală, profesorul ne-a arătat un film despre ciclul vieții lemingilor. Toată clasa a fost încântată să vadă o femelă care a dat naștere unor puișori de leming. Am râs și am chicotit în timp ce vedeam micile, drăgălașele creaturi, jucându-se, hrănindu-se și crescând. Brusc, împreună cu colegii mei de clasă, am fost surprinși atunci când am văzut, în film, cum mii dintre acești pui care crescuseră și care erau încă drăgălași, s-au suit pe o stâncă și au sărit cu toții în ocean, înecându-se.

Între 1995 și 2003, milioane de investitori s-au comportat precum lemingii. În loc să-și piardă viața, mulți și-au pierdut econo-

miile de-o viață. De ce s-au întâmplat toate acestea? Ca de obicei, există multe motive. Unul dintre ele este acela că investitorii au urmat orbește mulțimea, acționând asemenea celorlalți, în loc să facă ceea ce ar fi fost avantajos. În 1995, când bursa a început să urce vertiginos, lemingii au început să-și scoată capul din vizuină. După ce și-au văzut prietenii îmbogățindu-se și nedorind să piardă această ocazie, mulți au ieșit din zona lor de siguranță și au urmat turma, aruncându-se de la înălțime în cea mai înfierbântată perioadă din istorie a bursei.

Ce s-a întâmplat cu lemingii care nu au sărit?

Bineînțeles că, între 1995 și 2000, nu toți lemingii au sărit de pe stâncă, în apele pieței bursiere. Mulți, după ce și-au dat seama că bursa are o tendință descendentă, s-au năpustit spre piața imobiliară și obligațiuni, deoarece rata dobânzilor scăzuse. Încă o dată, precum lemingii, au urmat mulțimea.

Pentru că rata dobânzilor a scăzut între 2000 și 2003, milioane de investitori au părăsit piața bursieră în căutarea unui loc sigur și au început să investească în proprietăți imobiliare și în obligațiuni, în cel mai nepotrivit moment cu putință. De ce a fost cel mai nepotrivit moment? Pentru că toți ceilalți au investit în ele — ceea ce a făcut ca acestea să fie, mai degrabă, niște investiții riscante, decât niște investiții sigure pe care le căutau oamenii. Investiția în obligațiuni a devenit din ce în ce mai periculoasă din cauza faptului că rata dobânzilor s-a aflat în scădere. Cu toate că aceste dobânzi, precum și câștigurile de pe urma obligațiunilor, se aflau în descreștere, investitorii au continuat să-și plaseze banii în obligațiuni. Cumpărarea acestora în momentul în care ratele dobânzilor coboară este ca și cum ați cumpăra acțiuni pe internet când prețurile urcă.

În același timp, prețurile proprietăților imobiliare au crescut, în vreme ce rata dobânzilor a coborât. Deoarece prețul proprietăților imobiliare s-a aflat în creștere, din ce în ce mai mulți investitori au început să investească în această piață, transformând-o într-o investiție riscantă.

Cel mai nepotrivit timp pentru investiții

Există foarte mult adevăr în afirmația: „Este momentul să te retragi de pe piața bursieră atunci când șoferii de taxi și lustragiii încep să investească".

— Cel mai prost moment de a face o investiție este acela în care piața este bună, obișnuia să spună tatăl bogat.

În loc să ne învețe cum să vânăm următoarea tendință extraordinară pentru o investiție, tatăl bogat ne-a arătat, mie și fiului său, cum să ne vindem investițiile proaste atunci când piața se află la un nivel crescut și cum să cumpărăm investiții valoroase atunci când piața se află la un nivel coborât.

— Cel mai favorabil moment să scăpați de activele care nu vă aduc niciun profit este acela în care piața bursieră este favorabilă, iar amatorii se află pe piață, cumpărând, ne-a spus tatăl bogat.

În momentul în care rata dobânzilor a scăzut și piața imobiliară a crescut vertiginos, între 2000 și 2003, Kim și cu mine am început să ne vindem proprietățile imobiliare neînsemnate, investitorilor disperați să scape de piața bursieră și să investească în piața imobiliară.

Una dintre proprietățile pe care Kim și cu mine o cumpăraserăm în 1989, cu suma de 55 000 $, am vândut-o în 2001, cu aproximativ 100 000 $. Am vândut-o deoarece chiriile nu creșteau, cheltuielile pentru un apartament cu două dormitoare se măriseră și se părea că valoarea apartamentului nu creștea, în comparație cu restul investițiilor noastre. Imobilul s-a vândut în mai puțin de două săptămâni.

Deși nu a fost o investiție foarte bună, timp de 14 ani am primit, în medie, o chirie de 1 000 $ pe lună, având foarte puține perioade în care nu a fost ocupat. Am avut un chiriaș care a stat în locuință timp de peste de 7 ani. Aceasta înseamnă 12 luni × 14 ani = 168 luni × 1 000 $ = 168 000 $, venit brut în decurs de 14 luni. Nu am avut de plătit nicio rată ipotecară deoarece am plătit cu bani gheață. Cheltuielile noastre au fost minime, însă, așa cum am spus, cheltuielile începuseră să crească. Deși nu a fost o investiție foarte bună, a reprezentat un câștig de aproximativ 300% față de suma pe care am dat-o, în decurs de 14 ani. Practic, proprietatea nu ne-a costat nimic după al cincilea an, din moment ce am recuperat suma inițială de 55 000 $, iar banii au fost investiți în alte proprietăți.

După 5 ani ne-am simțit de parcă primeam bani fără a face nimic. Deși nu au fost sume mari, câștigul unor sume mici este mult mai bun decât pierderea banilor.

Găsirea unei investiții

Ideea povestirii de mai sus nu este de a mă lăuda cu o investiție mică. Ideea acestei povestiri este de a ilustra motivul pentru care unii investitori găsesc investiții foarte bune și motivul pentru care mulți investitori nu fac acest lucru.

Una dintre cauzele principale pentru care atât de mulți investitori nu reușesc să găsească investiții foarte bune este ceea ce eu numesc *factorul leming.* Acest factor are loc atunci când investitorul cumpără pentru că și alți investitori cumpără. În multe publicații financiare veți vedea reclame care spun să „Votați Fondul Mutual numărul 1 al anului 2002" sau „Un profit de 36% în ultimii 5 ani" sau „O clasificare de 5 stele". Anunțurile de acest gen sunt cele care îi atrag pe lemingi. În general, dacă este adevărat că un fond mutual se află pe primul loc sau aduce un profit de 35% timp de 5 ani, de cele mai multe ori înseamnă că sfârșitul este aproape. În proprietățile imobiliare, lemingii sunt atrași atunci când știu că un prieten sau un coleg de servici a cumpărat o proprietate de 125 000 $ și a vândut-o, trei luni mai târziu, cu 165 000 $.

— Poveștile despre succes îi atrag pe fraieri pe piață, a spus adeseori tatăl bogat.

Lecțiile învățate din experiență

Tânăr băiat fiind, am rămas cu o amintire neplăcută în urma acelui film despre lemingi. Faptul supărător este acela că lemingii fac același lucru din nou, an după an. Același lucru este valabil și în privința investițiilor.

— Oportunitățile se repetă deoarece oamenii repetă aceleași greșeli, a spus tatăl bogat. Una dintre căile de a găsi investiții foarte bune este de a deveni un expert în greșelile pe care le fac alți investitori.

Una dintre greșelile cele mai răspândite este aceea în care oamenii devin lemingi după ce piața devine „fierbinte". Cu alte cuvinte,

în momentul în care piața este suprasolicitată sau renumită, este prea târziu. Așadar, cuvintele pline de înțelepciune sunt: Atunci când pieţele sunt suprasolicitate, amintiți-vă să nu deveniți precum un leming. Deși acest lucru pare ușor și logic, atunci când toată lumea se aruncă de pe stâncă, este dificil să nu faci același lucru. Cea mai importantă greșeală pe care oamenii o fac este aceea de a investi în ceea ce devine foarte cunoscut. Între 1995 și 2000, investițiile care s-au bucurat de cea mai mare popularitate au fost fondurile mutuale și acțiunile. Popularitatea lor bolnăvicioasă ar fi trebuit să fie un semn de a nu investi în ele, însă, cu toate acestea, mulțimi de oameni și-au plasat banii în ele. Repetând ceea ce a spus Warren Buffett: „Nu poți cumpăra ceea ce este deja cunoscut pe piață și obține rezultate bune."

Șapte modalități de a găsi investiții foarte bune

Tatăl bogat ne-a învățat, pe fiul său și pe mine, să găsim investiții foarte bune, arătându-ne, pur și simplu, cum să citim declarațiile financiare, să înțelegem tendințele pieței, să avem consilieri buni și, cel mai important, să nu investim în ceea ce este prea cunoscut.

— Dacă vreți să deveniți investitori de succes, a spus el, trebuie să fiți în stare să descoperiți investițiile valoroase pe care alții le pierd.

După părerea mea, unul dintre motivele pentru care atât de mulți oameni își încredințează banii străinilor este acela că nu știu cum să găsească o investiție foarte bună. În continuare, enumerăm 7 modalități de a găsi investiții profitabile, atât în pieţele bune cât și în cele proaste. Cea mai mare parte dintre cele 7 modalități se referă la ideea de a nu deveni asemeni unui leming.

MODALITATEA 1 DE A GĂSI O INVESTIȚIE FOARTE BUNĂ: AMINTIȚI-VĂ CĂ OAMENII SUNT CA LEMINGII

Una dintre cele mai simple și mai bune modalități de a găsi o investiție este să așteptați ca amatorii să intre pe piață. Amatorii își fac apariția târziu... de obicei atunci când bursa se află la apogeu. În general, pentru că ajung târziu, își fac apariția în valuri, creează o agitație extraordinară, prețurile cresc și apoi amatorii plătesc prea mult pentru investiția respectivă. Abia după ce bursa se prăbușește,

ceea ce se întâmplă întotdeauna, revin investitorii, pentru a descoperi cea mai bună investiție la cel mai bun preț. Acest lucru este valabil pentru orice categorie de active, fie ele hârtii de valoare, proprietăți imobiliare sau afaceri. Acest adevăr a fost valabil de-a lungul istoriei și pun pariu că va rămâne valabil și pe viitor.

O zi din viață

Sunt întrebat, adesea, cum găsesc investițiile. În rândurile următoare vă voi descrie o zi din septembrie 2003. Este un exemplu despre felul în care îmi îndrept mereu atenția asupra pieței bursiere și cum descopăr investiții. În fiecare zi, indiferent dacă piețele de investiții sunt bune sau rele, îmi petrec o parte din timp stând de vorbă cu investitori amatori și profesioniști, ceea ce reprezintă modul meu de a simți pulsul pieței.

În acea zi din septembrie 2003, fiica unui prieten a venit la mine și mi-a spus că a reușit să facă o mică avere de pe urma proprietăților imobiliare. Ea cumpărase trei proprietăți mici pe care le-a vândut imediat, realizând un câștig total de 9 000 $. Era foarte încântată și vroia să-și părăsească slujba pentru a-și dedica tot timpul tranzacțiilor imobiliare rapide. Vorbind cu ea, mi s-a confirmat faptul că euforia legată de proprietățile imobiliare se afla la un punct de cotitură și că trebuia să fiu extrem de precaut. Atunci când piețele cresc rapid și profiturile pot fi realizate imediat de către amatori, din punctul meu de vedere, înseamnă că momentul culminant al pieței se apropie. Când amatorii încep să-și părăsească slujbele, înseamnă că apogeul pieței este iminent. Așa cum a scris odată Hunter S. Thompson: „Când lucrurile se mișcă bizar, amatorii se transformă în profesioniști".

La sfârșitul dimineții aceleiași zile, m-a sunat un prieten care avea un diamant de vânzare.

— Am probleme cu afacerea mea, mi-a spus el. Vânzările nu merg și am de plătit facturile. Te interesează un diamant pe care îl am? Dacă îl cumperi, voi fi în stare să fac față pentru câteva luni până la Crăciun. După Crăciun, aș putea să-mi răscumpăr diamantul oferindu-ți cu 25% mai mult decât ai da pe el acum.

Pentru că nu pot face diferența dintre un diamant și o bucată de sticlă, am refuzat ocazia.

După masă, un prieten din Singapore mi-a trimis un e-mail și m-a întrebat dacă aș vrea să cumpăr unele dintre proprietățile sale din Noua Zeelandă. El mi-a scris: „Am cheltuit ceva mai mult decât am plănuit pentru ultima mea investiție într-o proprietate imobiliară. Am început să redecorez, însă costul acestei renovări este mai mare decât am anticipat. Am rămas fără bani și am de plătit ipoteca. Banca face presiuni destul de mari asupra mea. Am nevoie imediată de 100 000 $ pentru a termina acest proiect și a-l putea vinde. Am trei loturi de teren în Noua Zeelandă și ți le voi vinde la un preț accesibil dacă îmi trimiți imediat cei 100 000 $."

„Care este valoarea celor trei terenuri, unde sunt amplasate și care este prețul pentru care le vinzi?" i-am răspuns eu.

Nu mi-a mai răspuns niciodată. Presupun că presiunea exercitată de bancă a fost puternică.

După cină, soția mea, Kim, a primit un telefon din partea unuia dintre partenerii noștri de investiții imobiliare.

— Cumpărătorul s-a retras, a fost mesajul său. Ultima bancă la care a fost l-a refuzat.

— Așadar, după 9 luni de așteptare, proprietatea este în sfârșit a noastră? a întrebat Kim.

— Corect — la un preț mai bun decât am oferit inițial.

— Bine, a zâmbit Kim. Încheie contractul și să începem ceea ce trebuie făcut.

Cu 11 luni înaintea acestui telefon, echipa noastră a avut în vedere aceeași proprietate pentru care a trimis o scrisoare de intenție. În loc să ne-o vândă nouă, vânzătorul a dat-o cumpărătorului care a plătit cu mult mai mult decât i-am oferit noi. Acum, cumpărătorul care a plătit prea mult avea probleme financiare și trebuia să-și rezolve problema cât mai repede. El pierdea foarte mulți bani în fiecare lună deoarece nu avusese grijă de chiriașii săi, iar aceștia se mutau rapid. Așa că, nu numai că pierdea bani din cauza împrumutului, pierdea un venit din urma chiriei, deoarece chiriașii plecaseră. El ne-a sunat după 5 luni și ne-a oferit-o, dar la un preț mai ridicat. Noi am refuzat să plătim așa că noul vânzător a vândut-o unui nou cumpărărtor, care a crezut că-l va putea scăpa de greșeala pe care o făcuse. Atunci când noul „cavaler salvator" s-a retras, deoarece nu a putut face rost de bani, cumpărătorul care oferise inițial mai mult decât noi a sunat echipa noastră. A fost

dispus să ne vândă, cu toate că era în pierdere și la un preț mai mic decât cel pe care îl oferisem noi inițial. Se săturase de probleme. Crezuse că afacerile cu proprietăți imobiliare sunt ușoare, însă nu a fost așa în cazul lui. Pierdea bani repede și își dorea să iasă din această afacere. Nu avea timp să aștepte pentru ca un nou cumpărător să se decidă. După o așteptare lungă, proprietatea era acum a noastră.

Acest lucru se întâmplă în fiecare zi

— Oportunitățile se repetă, a spus tatăl bogat. Poți fi sigur că oamenii repetă aceleași greșeli la nesfârșit. Ei se pot schimba, dar greșelile rămân aceleași. Ajungi expert în anumite greșeli și vei deveni bogat. Atunci când oamenii fac greșeli, piața îți oferă unele dintre cele mai bune investiții din lume.

Warren Buffett spune:

— Vizitez piața bursieră numai ca să observ dacă cineva este gata să facă o mișcare nechibzuită.

Un naiv și mai mare

În lumea investițiilor, oamenii care aleg mai degrabă jocul *creșterilor de capital* decât cel al *fluxului de numerar* se află în rolul *prostului mai mare*. De exemplu, un naiv mai mare există în orice situație în care cineva spune „Am cumpărat aceste acțiuni cu 25 $ și le voi vinde atunci când ajung la 35 $". Sau „Mi-am cumpărat casa cu 250 000 $ și agentul mi-a spus că în 5 ani va valora 350 000 $". Acestea sunt cuvintele unor naivi care investesc pornind de la premisa că există un credul și mai mare decât ei înșiși — și de obicei acesta există. De fapt, aș putea spune că cele mai multe dintre investițiile de pe piața bursieră se bazează pe ideea că există un naiv și mai mare. Dacă o piață rămâne fără proști, activitatea acelei piețe încetează. Piața va înceta să existe în momentul în care apare ultimul credul și află că prostul care i-a vândut acțiunile, afacerea, fondul mutual sau proprietatea imobiliară nu mai este acolo sau nu mai vrea înapoi activul respectiv. În momentul în care proștii încep să fugă, încep să apară cele mai bune ocazii. „Fiți îngrijorați când alții sunt lacomi și fiți lacomi când alții sunt îngrijorați", spune Warren Buffett.

Cea mai bună perioadă pentru a găsi investiții favorabile

Calea cea mai bună de a descoperi o investiție este atunci când lemingii fug înspre stânci, iar lăcomia sporește din cauza unei lăcomii și mai mari. Tatălui bogat îi plăcea să spună: „Lăcomie + Prostie = Oportunitate."

Așa că amintiți-vă aceste 5 lecții referitoare la prima modalitate de a găsi investiții, ținând seama de faptul că, *atunci când este vorba despre investiții, cei mai mulți oameni se comportă precum lemingii.*

1. Lemingii ajung târziu, iar investitorii ajung devreme... și acest lucru este valabil atât în cazul cumpărării, cât și în cazul vânzării.
2. Este mai ușor să descoperi afaceri bune într-o piață proastă, decât într-o piață bună.
3. Când pieţele nu merg bine, lemingii se reîntorc pentru a se ascunde în vizuinile lor. Când pieţele nu merg bine, investitorii sunt pretutindeni, îmbogățindu-se.
4. Puteți să câștigați bani chiar și într-o perioadă când piața merge bine. Trebuie însă să fiți un investitor mult mai abil. Când pieţele sunt suprasolicitate, atunci este perioada cea mai riscantă, ca urmare fiți extrem de atenți.
5. Când pieţele merg bine, cel mai greu lucru este să nu devii un leming. Când pieţele merg prost, cel mai greu lucru este să fii un investitor.

MODALITATEA 2 DE A GĂSI O INVESTIȚIE FOARTE BUNĂ: TRAGEDIA PERSONALĂ SAU CALAMITATEA

A doua cale prin care se pot găsi investiții foarte bune este prin intermediul unei tragedii personale sau al unei calamități . Nu-mi face plăcere să descopăr investiții favorabile pe această cale, însă acest lucru mi s-a întâmplat.

Cu mulți ani în urmă, am găsit o proprietate care era de vânzare din cauză că proprietarul tocmai își pierduse slujba. Mai avea un răgaz de două săptămâni pentru achitarea ipotecii, altfel banca avea să înceapă procedura de stingere a ipotecii *(foreclosure).*

— Plătiți numai ce datorez băncii și puteți avea casa, a spus el.
— Nu vreau să fac acest lucru, am răspuns.
— Mă veți ajuta și pe mine și pe familia mea, a spus el.
— Cum așa?
— Nu voi avea o pată neagră în dosarul meu de credit dacă plătiți ceea ce datorez băncii și păstrați casa. Când mă voi redresa, îmi va fi mai ușor să cumpăr o locuință pentru familia mea. Dacă figurez în registrul băncii cu această procedură de *foreclosure*, cumpărarea unei case va fi mult mai dificilă pentru mine și voi avea de plătit o rată mai mare a dobânzii.

Deși nu m-am bucurat să cumpăr casa, având în vedere situația persoanei respective, am știut că proprietarul îmi cerea să-l ajut, nu să profit de perioada tragică prin care trecea.

Ideea este că, atunci când se confruntă cu o tragedie personală, mulți oameni sunt disperați să vândă. Deși aceasta este o ocazie prielnică pentru o investiție, vă sfătuiesc să ascultați de glasul conștiinței.

MODALITATEA 3 DE A GĂSI O INVESTIȚIE FOARTE BUNĂ: O RECESIUNE

O recesiune reprezintă, pur și simplu, un declin economic. Acest lucru se petrece în mod repetat... subliniind, încă o dată, faptul că oportunitățile de investiție se *repetă*. Desigur, că o recesiune atrage după sine atât calamități economice cât și tragedii personale. În timpul unei recesiuni, multe afaceri își vând obiectul activității și își lichidează stocul pentru sume derizorii. Valoarea locuințelor personale scade, iar „jucăriile" personale, cum ar fi mașinile, casele de vacanță și ambarcațiunile, sunt vândute, de asemenea, pe mai nimic. Oamenii se pot considera bogați având în vedere activele pe care le dețin (sau „jucăriile"), dar săraci în privința banilor lichizi.

Un exemplu elocvent este acela al fondatorului unei companii de internet care, în perioada când câștigurile companiei sale au fost extrem de mari, și-a cumpărat mașini noi, o casă mare și un număr mare de „jucării" (în jocul CASHFLOW sunt numite „flecușteț e"). După ce compania sa s-a prăbușit, această persoană a trebuit să-și vândă mașinile, casa și „jucăriile" cât mai repede cu putință, ca să poată strânge destui bani pentru a reuși să trăiască. Această vânzare de proporții a bunurilor personale a constituit o ocazie nemaipomenită pentru oamenii care caută aceste „flecușteț e" și care dețin fluxul

de numerar necesar pentru a le cumpăra la preţuri extrem de avantajoase. Vânzătorul a fost fericit să găsească un cumpărător şi cumpărătorul a fost fericit să-i cumpere „jucăriile" la un preţ mai scăzut decât cel de fabrică.

În acelaşi timp, activele companiei *dot-com*, cum ar fi mobilierul şi echipamentul electronic, au fost oferite spre vânzare, la preţuri extrem de mici. Compania a reuşit să adune bani lichizi din vânzarea activelor sale, iar cumpărătorii au putut cumpăra mobilier, aproape nefolosit, şi computere la preţuri foarte rezonabile.

Repet, nu-mi place să fac negoţ de pe urma tragediilor personale, însă uneori poţi ajuta pe câte cineva, chiar dacă le oferiţi sume derizorii. Lăsaţi-vă călăuziţi de conştiinţa dumneavoastră. *Dumneavoastră* sunteţi cei care vă priviţi în oglindă în fiecare dimineaţă.

MODALITATEA 4 DE A GĂSI O INVESTIŢIE FOARTE BUNĂ: O SCHIMBARE TEHNICĂ, POLITICĂ SAU CULTURALĂ

În 1986, guvernul a schimbat legea fiscalităţii în America. Legea Reformei Sistemului Fiscal din 1986 a făcut ca indivizilor cu profesiuni foarte bine plătite, cum ar fi doctorii, avocaţii, contabilii, arhitecţii şi alţii (aflaţi în sectorul L) să le fie dificil să beneficieze de aceleaşi avantaje ale sistemului de impozitare oferite oamenilor de afaceri şi investitorilor neautorizaţi. Această schimbare a contribuit la prăbuşirea pieţei bursiere din 1987, precum şi a pieţei imobiliare, care a urmat câţiva ani mai târziu.

„Distrugerea pieţei imobiliare prin intermediul Codului Fiscal. (Legea Reformei Sistemului Fiscal din 1986)"

de Roy E. Cordado, *The CPA Journal Online*, iunie 1991

Legea Reformei Sistemului de Impozitare din 1986

„Nu există nici un motiv economic întemeiat pentru a face o distincţie între venitul „pasiv" şi cel „activ". Această diferenţă este complet arbitrară. Promovează falsul sentiment că venitul care nu este obţinut în urma muncii fizice este, într-un fel,

„nemeritat". Și, ca urmare, ar trebui impozitat mult mai mult decât venitul obținut prin munca fizică. De fapt, acest gen de investiții „pasive" reprezintă unele dintre motoarele fundamentale ale creșterii economiei. Misiunea lor primordială este aceea de a oferi capitalul pe care se bazează creșterea altor activități nonpasive. Acesta a fost, foarte clar, cazul afacerilor cu proprietăți imobiliare. Aceste investiții au ajutat în mod semnificativ la creșterea numărului de locuințe și a altor structuri. Faptul că investitorii au angajat alte persoane pentru a face aceste operațiuni a fost, în mod clar, rezultatul unei diviziuni eficiente a muncii din cadrul pieței de valori. Este absurd să se sancționeze această eficiență. Efectele adverse ale schimbărilor fiscale din 1986 asupra proprietăților au reprezentat un factor major care a dus la prăbușirea multor instituții care au facilitat crearea conturilor de economii și acordarea de împrumuturi.

Pe neașteptate, doctorii, avocații, contabilii și sindicatele acestor grupuri, au început să-și vândă proprietățile imobiliare valoroase pe sume derizorii, doar din cauza faptului că legea impozitării s-a schimbat. Valoarea proprietăților a scăzut pentru că avantajele fiscale au fost retrase. Prețul imobiliarelor a scăzut atât de vertiginos încât guvernul Statelor Unite a trebuit să intervină și s-a creat astfel instituția numită Resolution Trust Corporation care a fost destinată găsirii unor modalități de a vinde, la prețuri derizorii, proprietăți în valoare de miliarde de dolari.

În timpul acestei perioade, teama s-a simțit pretutindeni. În loc să mai facă investiții, mulți oameni s-au ascuns în vizuinele lor. Pe parcursul aceleiași perioade, Kim și cu mine am muncit mult mai asiduu ca să câștigăm bani prin intermediul afacerii noastre, pentru a fi în stare să cumpărăm cât mai multe proprietăți cu putință din cele oferite de guvern la un preț atât de avantajos. Această schimbare simplă a sistemului de impozitare ne-a permis, lui Kim și mie, să devenim liberi din punct de vedere financiar.

Schimbările au loc zilnic

Astăzi au loc mai multe schimbări structurale, tehnice, politice și culturale decât au existat vreodată. Fiecare schimbare oferă noi oportunități, atât de a investi cât și de a pierde bani. Unele dintre schimbările pe care le urmăresc, sunt:

1. Terorismul: Terorismul este ieftin și se poate întâmpla oriunde. Terorismul reduce sentimentul de siguranță. Dacă siguranța este amenințată, banii au tendința să rămână mai degrabă ascunși decât să fie reinvestiți cu rapiditate.

2. Forțele de muncă părăsesc țara: Cu câțiva ani în urmă, oamenii au fost îngrijorați de faptul că forțele de muncă necalificate se transferau în țări cum ar fi Mexic. Astăzi, cei care au slujbe calificate pleacă și ei. Între 2000 și 2003, 50 000 de locuri de muncă s-au transferat de la Wall Street, în țări precum India. De ce? Pentru că este mult mai ieftin să plătești cu 30 000 $ pe an un indian licențiat în domeniul afacerilor, decât cu 300 000 $ un american cu aceeași calificare. Această posibilitate de a avea angajați care lucrează la distanță, pentru salarii mai mici, reprezintă o tendință care va continua să crească. Astăzi, chiar și cei care acordă asistență tehnică prin telefon, trăiesc în țări ca Filipine, Malaiezia și India.

3. China ar putea foarte bine să domine lumea financiară într-o bună zi: orice lucru care poate fi fabricat în Occident, poate fi fabricat în China pentru mai puțin. Această schimbare este una care trebuie privită cu atenție.

4. Îmbătrânirea populației: Occidentul are o populație pe cale de îmbătrânire rapidă și care se apropie de vârsta pensionării. Astăzi, în multe capitale europene au loc proteste din cauza faptului că guvernele nu mai dețin fonduri bănești și s-ar putea să nu mai fie în stare să continue plata beneficiilor pensionarilor și, în același timp, să reușească a respecta planificarea bugetului.

5. Creșterea numerică a populației: În 2000, potrivit recensământului Statelor Unite, America a avut o populație de 281 de milioane de oameni. În următorii 25 de ani, se preconizează că această populație va ajunge la 350–400 de milioane. California, deja foarte aglomerată, se așteaptă că va avea o creștere a populației cu 18% în următoarele două decenii. Deși nu știu ce impact vor avea China și

terorismul asupra pieței de valori, știu că o asemenea creștere a populației din America va fi benefică pentru bursă. De multe ori le spun oamenilor care se plâng de faptul că proprietățile imobiliare au devenit foarte scumpe: „Dacă aveți impresia că proprietățile imobiliare sunt scumpe astăzi, așteptați numai să vedeți ce va fi în 10 ani". De asemenea îi întreb: „Nu ați fi dorit să fi cumpărat mai multe proprietăți imobiliare acum 20 de ani, chiar dacă și atunci erau scumpe?" Deși piața imobiliară tinde să crească în medie cu 6% în fiecare an, acesta nu este un motiv întemeiat pentru a cumpăra orice clădire veche.

6. Războiul: Războiul este îngrozitor, dar cu toate acestea înseamnă că vor urma mari schimbări. Anglia, Franța, Germania și Japonia, toate au fost, la un moment dat, inamicii Americii. Astăzi, ele sunt cei mai puternici aliați. (Chiar dacă Germania și Franța nu ne susțin în războiul din Irak, ele sunt încă aliați puternici pe alte căi.) Uneori trebuie să ne luptăm înainte de a deveni prieteni. Să sperăm că Iranul, Irakul, Palestina, Rusia, unele națiuni ale Africii și a altor zone de conflict vor deveni, în curând, prieteni și parteneri de afaceri. Ideea este că, uneori, războiul reprezintă o ocazie propice de a cumpăra, pentru că prețurile sunt scăzute.

În timpul celui de-al Doilea Război Mondial, japonezii au ocupat insulele Filipine și multe din afacerile din zonă. Una dintre afaceri o fost o companie de exploatare a aurului aflată pe lista Bursei de Valori din New York. În ziua în care Japonia a ocupat țara și compania minieră, acțiunile acesteia au scăzut vertiginos, devenind aproape nule. Au existat însă unii care au profitat de momentul în care prețul a fost cel mai scăzut și au realizat o avere în momentul în care războiul a luat sfârșit și compania minieră s-a pus pe picioare.

7. Vârsta este un pasiv: Pe vremea când eram copil, vârsta a reprezentat un activ. Părinții mei știau că, cu cât vor înainta în vârstă, cu atât vor deveni mai valoroși pentru companie. În vremea de astăzi, cu cât înaintezi în vârstă, cu atât devii mai depășit de schimbările tehnologice. Astăzi, când vorbesc cu oamenii, le spun adesea că trebuie să gândească asemeni sportivilor de performanță... sportivi precum jucătorii de baschet care devin vedete la vârsta de 25 de ani și uzați fizic la 35.

Unul dintre motivele pentru care mi-am început mai devreme cariera de antreprenor și de investitor a fost faptul că aveam la dis-

poziție o viață întreagă să învăț pentru a deveni mai bun în domeniul celor din sectorul P și I, decât în domeniul celor din sectorul A și L. Știam că dacă voi deține companiile mele și dacă investesc în folosul propriu, nu trebuie să mă mai îngrijorez că altcineva va deține contolul asupra vieții mele, asupra câștigului meu, când puteam să merg în vacanță sau când puteam să ies la pensie. Deși am eșuat în prima repriză a vieții mele, în perioada dintre 25 și 35 de ani, în următoarele reprize am mers din ce în ce mai bine în domeniul afacerilor și al investițiilor. În a doua repriză, cuprinsă între 35 și 45 de ani, Kim și cu mine am reușit să devenim independenți din punct de vedere financiar, trăind numai de pe urma investițiile noastre.

Revista Forbes *despre cei care au avut rezultate slabe*

Acum 80 de ani, ediția din 1 octombrie 1921 a revistei *Forbes*, a conținut un articol care s-a intitulat:

„Elev cu rezultate slabe aflat apoi în fruntea listei"

Thomas Edison a fost dat afară din școală pentru că era „prea prost pentru a învăța". Profesorii l-au numit pe George Washington un elev lipsit de inteligență. Probabil că Frank W. Woolworth nu ar fi reușit să treacă testul de gramatică din școală. James B. Duke, „regele tutunului" a avut o educație jalnică. Se spune că, în tinerețe, George F. Backer, decanul bancherilor americani, a fost paznic de noapte. Nici unul dintre cei 20 cei mai de seamă oameni de afaceri nu s-a ridicat la un nivel important înainte de a ajunge la vârsta de 35 sau 40 de ani. Aproape toți au trecut prin experiențe traumatice înainte de a ajunge pe culmile succesului.

Dorință versus rațiune

Când mi-am început călătoria, la vârsta de 25 de ani, amândoi, atât tatăl bogat cât și tatăl sărac, au știut că nu eram o persoană cu o inteligență sclipitoare. Tatăl meu sărac, un erudit, mi-a spus:

— Vei fi întotdeauna slab la învățătură.

Din moment ce nu învățam cu ușurință, tatăl meu bogat mi-a spus:

— Trebuie să te dedici temeinic învățăturii și să faci acest lucru continuu. Pentru tine, aceasta este cea mai bună șansă de a reuși. Dorința, mi-a mai spus el, te poate purta spre locuri în care rațiunea nu poate pătrunde.

Nu am scris un bestseller internațional până la vârsta de 50 de ani. Faptul că, în prezent, am 5 bestselleruri pe lista *New York Times* este un lucru lipsit de orice logică, având în vedere să am fost repetent de două ori în liceu pentru că eram slab la compunere.

Imediat după terminarea academiei, cei mai mulți dintre colegii de clasă au câștigat mai mulți bani decât mine. Astăzi, eu câștig cu mult mai mult decât cea mai mare parte a celor care au avut rezultate bune în școală și care au obținut slujbe foarte bine plătite. Deoarece am terminat mai greu studiile, am avut succes financiar mai târziu în viață. Deoarece învăț mai greu, mi-a trebuit mai mult timp ca să încep și să-mi dobândesc educația și experiența de care am avut nevoie. Dar am descoperit ceea ce a trebuit să știu, trudind din greu și fără să mă dau bătut, cu toate că, de multe ori, am vrut să fac acest lucru. Așadar, continuați să învățați despre procesul de investiție, indiferent cât de în vârstă sunteți sau cât de mulți bani aveți... sau nu aveți. În fiecare zi în care învățați ceva nou, deveniți mai buni în acest joc.

MODALITATEA 5 DE A GĂSI O INVESTIȚIE FOARTE BUNĂ: CICLUL 20-10-5

— Piața de acțiuni, a spus tatăl bogat, domină piața de investiții pentru o perioadă de 20 de ani. Când cel de-al 20-lea an se apropie, posibilitatea unei prăbușiri a pieței bursiere crește. După prăbușire, piața tinde să rămână la valori scăzute pentru o perioadă de 10 ani. În timpul celor 10 ani în care piața de acțiuni se află la acest nivel, mărfurile de consum, cum sunt aurul, argintul, petrolul și proprietățile, domină lumea investițiilor. Și la fiecare 5 ani are loc un dezastru de proporții.

Mai devreme în viață, nu am apreciat adevărata valoare a lecției tatălui bogat în legătură cu ciclul 20-10-5. Cu toate acestea, i-am urmat sfatul. Între 1973 și 1980 am investit în proprietăți imobiliare și aur... foarte adesea catalogate ca active concrete sau bunuri de consum. Unii dintre dumneavoastră își amintesc probabil de frații

Hunt, care au determinat ca valoarea argintului să ajungă până la 50 $ uncia, iar aurul a atins aproape 800 $ uncia. Cu puțin înainte de 1980, piața bunurilor de consum s-a prăbușit. Așa cum s-a așteptat, din 1980 și până în 2000, piața de acțiuni a dominat lumea investițiilor. Se pare că și dezastrul care are loc la fiecare 5 ani este adevărat. Evenimente cum ar fi prăbușirea bursieră, eșecul din sfera economiilor și al împrumuturilor, prăbușirea pieței imobiliare și evenimentul tragic din 11 septembrie 2001, par să aibă loc la fiecare 5 ani. Dacă teoria ciclului de 5 ani este adevărată, următorul dezastru ar trebui să aibă loc în anul 2006.

Nu este vorba despre a avea un glob de cristal

Motivul pentru care tatăl meu mi-a vorbit despre ciclul 20-10-5 nu a fost acela de a mă transforma într-un ghicitor care prevede viitorul într-un glob de cristal. Ideea pentru care el mi-a vorbit despre acest ciclu a fost aceea de a mă face atent la schimbări. Unul dintre motivele pentru care atât de mulți din generația de după cel de-al Doilea Război Mondial au probleme financiare legate de pensionare, este faptul că investițiile lor se află în piața de acțiuni, iar această piață abia și-a terminat ciclul de 20 de ani. Dacă ei ar fi urmat teoria ciclului 20-10-5, ar fi trebuit să scape de investițiile în acțiuni și să-și plaseze banii în bunurile de larg consum, în jurul anului 1996. Warren Buffet și-a vândut foarte multe din acțiunile sale în 1996 și a investit masiv în argint, înainte de 2000. Nu știu dacă el a urmat ciclul 20-10-5, însă procedurile sale de investiție par să valideze acest lucru.

Dacă această teorie se dovedește adevărată, atunci mulți din generația care trebuie să iasă în curând la pensie nu vor fi în stare să o facă, deoarece investițiile lor se vor afla în acțiuni în perioada în care ciclul pieței va fi axat pe bunuri de larg consum, iar ei vor aștepta ca prețul investiției lor să crească la loc, ceea ce nu se va întâmpla până în perioada 2008–2010.

Felul în care am învățat să mă folosesc de ciclul 20-10-5 nu este asemenea aflării viitorul într-un glob de cristal, ci ca o modalitate de analiză a viitorului. De exemplu, în 1996, când aurul s-a aflat la cele mai scăzute valori, vânzându-se și cumpărându-se în jur de 275 $ uncia, am început să investesc în minele de aur. Deși unii prieteni care lucrează în domeniul bancar și bursier au râs de mine,

astăzi nu mai fac același lucru, deoarece aurul a ajuns la 375 $ uncia. De fapt, una dintre companiile în care am investit în 1996, unde sunt director și al doilea acționar principal, a ieșit pe piața bursieră în noiembrie 2003.

Cu alte cuvinte, pentru că ciclul de 20 de ani se apropie de sfârșit, am început să-mi vând acțiunile și să caut oportunități de investiție în bunurile de consum, cum ar fi aurul, argintul, petrolul și alte metale. Când a avut loc tragedia de la 11 septembrie 2001, deși piața acțiunilor s-a aflat la un nivel coborât, am continuat să stau departe de piața bunurilor de consum pentru că am știut că ciclul favorabil de 20 de ani se încheiase. După 11 septembrie, în loc de acțiuni, am căutat să investesc în proprietăți imobiliare, deși prețul acestora era ridicat.

Nu discutați acest aspect cu banca

Ciclul 20-10-5 nu este ceva pe care aș miza tot viitorul meu financiar. Așa cum am mai menționat, este, în primul rând, o atenționare că piețele au cicluri de evoluție. Așadar, având cunoștință de acest lucru, încerc să nu fiu prins într-un ciclu nefavorabil. Una dintre cele mai bune modalități de a găsi investiții foarte bune este de a le descoperi pe acelea care nu mai sunt favorizate, dar care, în curând, sunt pe cale să-și recapete poziția. Acest ciclu 20-10-5 mă avertizează că acțiunile vor reveni într-o situație favorabilă în jurul anului 2008, perioadă în care îmi voi reaminti că este momentul să iau în considerare vânzarea investiției în aur.

Pentru că îndrăgesc proprietățile imobiliare și cred în tendința demografică de creștere a populației din America, voi continua să investesc în proprietăți imobiliare. În Japonia, unde rata natalității este foarte scăzută, aș ezita să fac același lucru. Valoarea imobiliarelor crește numai dacă există oameni care doresc să le închirieze.

În *Profețiile tatălui bogat* am scris despre posibilitatea unei prăbușiri bursiere de proporții, între 2010 și 2020. Motivul acestei prăbușiri nu este bazat pe ciclul 20-10-5, ci mai mult pe datele demografice referitoare la populația din lumea occidentală. În 2016, primii din generația de după cel de-al Doilea Război Mondial, vor împlini vârsta de 70 de ani și jumătate, iar la această vârstă, legea care a creat planul de pensionare din America îi obligă pe cei care

dețin aceste pensii să-și retragă banii din planul de pensie, ceea ce va avea drept rezultat vânzarea acțiunilor și, ca urmare, vor trebui să plătească taxele și impozitele corespunzătoare conturilor lor. De aceea, nu uitați, chiar dacă piața bursieră va fi solicitată în jurul anului 2016 și nu se prăbușește, că, cu cât aveți mai multe active în cele trei categorii, cu atât mai sigură va fi situația dumneavoastră financiară, indiferent ce se va întâmpla cu piața de acțiuni.

MODALITATEA 6 DE A GĂSI O INVESTIȚIE FOARTE BUNĂ: FĂCEȚI-VĂ UN PRIETEN ÎN DOMENIUL INVESTIȚIILOR

Cei mai mulți dintre noi sunt destul de maturi pentru a ști că celor mai bune investiții, de cele mai multe ori, nu li se face reclamă de vânzare. În majoritatea cazurilor, investițiile cele mai profitabile sunt vândute, în mod legal sau ilegal, celor din interiorul procesului, la cele mai bune prețuri. Adesea, până când micii investitori aud despre investițiile foarte bune, prețurile lor sunt prea mari, ceea ce nu mai reprezintă o investiție profitabilă pentru aceștia.

Una dintre cele mai bune căi de a descoperi investiții profitabile este aceea de a avea parteneri de afacere care sunt omniprezenți pe piața bursieră. Eu și Kim am găsit investiții foarte bune deoarece noi îi plătim pe agenții noștrii de bursă mai mult decât îi plătesc ceilalți investitori. De exemplu, în timp ce mulți investitori încearcă să le plătească agenților lor comisioane mai mici, noi le plătim, unora dintre agenții noștri, suma cerută, plus 10% din profiturile obținute din investiția respectivă. Din anumite motive, deoarece suntem generoși, reușim să ajungem primii la investițiile cele mai bune. Am achiziționat câteva proprietăți înainte ca acestea să ajungă pe piață, datorită faptului că avem prieteni în afacerea respectivă pe care îi facem parteneri de investiție.

MODALITATEA 7 DE A GĂSI O INVESTIȚIE FOARTE BUNĂ: PLĂTEȘTE MAI MULT

La începutul anului 2003, un agent imobiliar ne-a căutat, pe mine și pe Kim, pentru a ne întreba dacă eram interesați să vindem una dintre proprietățile noastre imobiliare.

— Din moment ce nu suntem interesați să vindem, fiecare lucru pe care îl deținem are un preț, i-am răspuns eu.

— Cât de mult vreți? a întrebat agentul.

După ce m-am gândit la această propunere pentru câteva zile, i-am răspuns:

— Dacă ne dați 2,5 milioane de dolari, o vom vinde.

— Este mult prea mult, a spus agentul. Ce spuneți de 1,9 milioane de dolari?

Cu acea propunere, am încetat discuția. Negocierile se încheiaseră.

Nimeni nu agreează oamenii zgârciți

— Nimeni nu agreează oamenii zgârciți, a spus tatăl bogat. Cu toate acestea, pentru un anumit motiv, mulți oameni încearcă să se îmbogățească prin zgârcenia lor.

Același lucru este valabil și în investiții. Personal, găsesc acest lucru ca fiind de prost gust, atunci când oamenii încearcă să-mi ofere mai puțin decât suma pe care eu o vreau... pentru ceea ce eu dețin... și pe care ei doresc să-l cumpere.

Schimbați afacerea

Mai înainte, în această carte, am declarat că tatăl bogat ne-a recomandat, mie și fiului său, să înțelegem afacerile pentru a putea deveni investitori mai buni. Un motiv al acestui lucru este acela că o investiție, incluzând proprietățile imobiliare, este tot atât de valoroasă ca și afacerea din spatele investiției. Mai devreme, am folosit exemplul unui teren de 10 acri.

10 acri

Pentru un fermier, porțiunea de teren ar putea valora 10 000 $.

Pentru un om de afaceri, aceeași bucată de teren ar putea valora 100 000 $.

De ce această diferență de preț? Răspunsul este că *ei se situează în afaceri diferite.*

O insultă

Unul dintre motivele pentru care am cerut 2,5 milioane de dolari pentru o proprietate care m-a costat mai puțin de 700 000 $ nu îl

constituie faptul că sunt zgârcit. Motivul pentru care am cerut un preț mai mare este acela că atât valorează proprietatea, pentru mine, astăzi. Când agentul mi-a cerut imediat un preț mai mic, am considerat acest lucru o insultă. Lăsați-mă să vă explic.

Atunci când Kim și cu mine am cumpărat acea proprietate, funcționa ca motel, iar proprietarul se confrunta cu probleme financiare din cauza multor locuri vacante și a chiriilor mici. Motivul pentru care se afla în acea situație financiară a fost acela că în jurul lui se construiseră moteluri mai noi. Când Kim și cu mine l-am achiziționat, am plănuit să schimbăm destinația afacerii. În loc de motel, noi l-am transformat într-o clădire de apartamente, o afacere pe care o cunoșteam foarte bine. Cu alte cuvinte, nu valora 700 000 $ ca motel, însă valora 700 000 $ renovat în clădire de locuințe, datorită amplasametului său într-o zonă foarte bună. Astăzi, la 8 ani de la transformarea în apartamente, valorează chiar mai mulți bani, deoarece, în 5 ani, planul nostru este să dărâmăm vechea clădire și să ridicăm un bloc de apartamente ca apoi să-l vindem. Planurile noastre sunt pentru construirea a 12 apartamente cu 3 dormitoare și 2 băi, cu garaje, iar apoi să le vindem cu cel puțin 350 000 $ fiecare, ajungând la suma brută de 4,2 milioane de dolari. Acesta este motivul pentru care, astăzi, pentru noi, proprietatea valorează 2,5 milioane de dolari. Valorează atât de mult pentru că noi avem de gând să schimbăm destinația actuală a afacerii și ne așteptăm să câștigăm această sumă din vânzarea noii clădiri. Dacă agentul ar fi cunoscut planurile noastre, ar fi observat că noi am cerut valoarea pe care proprietatea o reprezintă în cazul nostru. Dacă potențialul cumpărător ar fi putut vedea în viitor și ar fi putut observa o eventuală schimbare a afacerii, ar fi putut găsi o cale să ne ofere cât am vrut noi și să realizeze ceea ce ar fi dorit el. În schimb, s-a zgârcit, iar noi nu am mai discutat niciodată cu el.

Metoda mea preferată de a mă îmbogăți

Mult prea des, oamenii încearcă să cumpere o investiție bună dând dovadă de zgârcenie ca apoi să piardă investiția. Nu este nevoie de inteligență ca să ceri un preț mai mic pentru a face o ofertă incorect de mică. Se cere inteligență creativă pentru a descoperi oportunitățile pe care alții nu le văd. Așadar, înainte de a insulta pe

cineva, oferindu-i un preț mai mic pentru un activ pe care îl doriți, încercați să vedeți dacă observați potențiala valoare pe care alții nu o pot întrezări. După părerea mea, aceasta este cea mai bună cale de a deveni bogat. De multe ori am folosit această metodă de a descoperi afaceri foarte bune. Pur și simplu, caut valorile sau oportunitățile, pe care alții nu le observă, și plătesc prețul care mi se cere... ceea ce mulțumește ambele părți. Aceasta este metoda mea preferată de a mă îmbogăți.

Există mai mult decât o singură cale de a găsi o investiție foarte bună

După cum puteți observa, există mai mult decât o singură cale de a găsi o investiție foarte bună. Cele 7 modalități enumerate vă oferă o oarecare flexibilitate în maniera de alegere a metodei, în funcție de situația pieței bursiere în ziua respectivă. Cele 4 aspecte fundamentale sunt:

1. Cunoașteți situația în care vă aflați — nu fiți un jucător neinformat.
2. Cunoașteți greșelile pe care le fac lemingii.
3. Fiți generoși.
4. Fiți creativi.

Dacă țineți seama de aceste aspecte importante, șansele dumneavoastră de a găsi investiții mai bune vor crește.

Observațiile lui Sharon

Să încercăm să facem o recapitulare. Robert ne-a împărtășit multe dintre strategiile sale pentru a localiza, selecta și achiziționa investiții. Întregul proces este prezentat pe scurt, în rândurile următoare:

Cele 7 modalități pentru a găsi investiții:

1. Amintiți-vă, oamenii se aseamănă cu lemingii — căutați ceea ce nu este foarte cunoscut.
2. Tragedia personală sau calamitatea — investiția dumneavoastră poate reduce efectul negativ al unei tragedii personale sau al unei calamități, fiind astfel, în beneficiul ambelor părți.

3. O recesiune — o perioadă foarte bună pentru investiții.
4. Schimbări tehnice, politice sau culturale — creează oportunități.
5. Ciclul 20-10-5 — acestea reprezintă ciclurile de investiție care sunt indicatori buni pentru piața bursieră.
6. Făceți-vă un prieten în domeniul investițiilor — înseamnă uneori „pe cine cunoști". Fiți prima persoană pe care acesta o sună în privința unei afaceri profitabile.
7. Plătiți bani mai mulți. Acest lucru vă dă posibilitatea să încheiați afacerea (având în vedere toate considerentele și apoi analizați). Nu vă tocmiți.

Următorii 4 pași sunt destinați analizării investiției:

1. Cunoașteți situația în care vă aflați... nu fiți un jucător neinformat... făceți-vă temele și calculele necesare.
2. Cunoașteți greșelile pe care le fac lemingii... nu urmați mulțimea.
3. Fiți generoși... nu lacomi.
4. Fiți creativi... există multe modalități de a încheia o afacere.

Apoi amintiți-vă cele 5 considerente pentru fiecare investiție și felul în care investiția respectivă se integrează în strategia dumneavoastră de ansamblu a investițiilor:

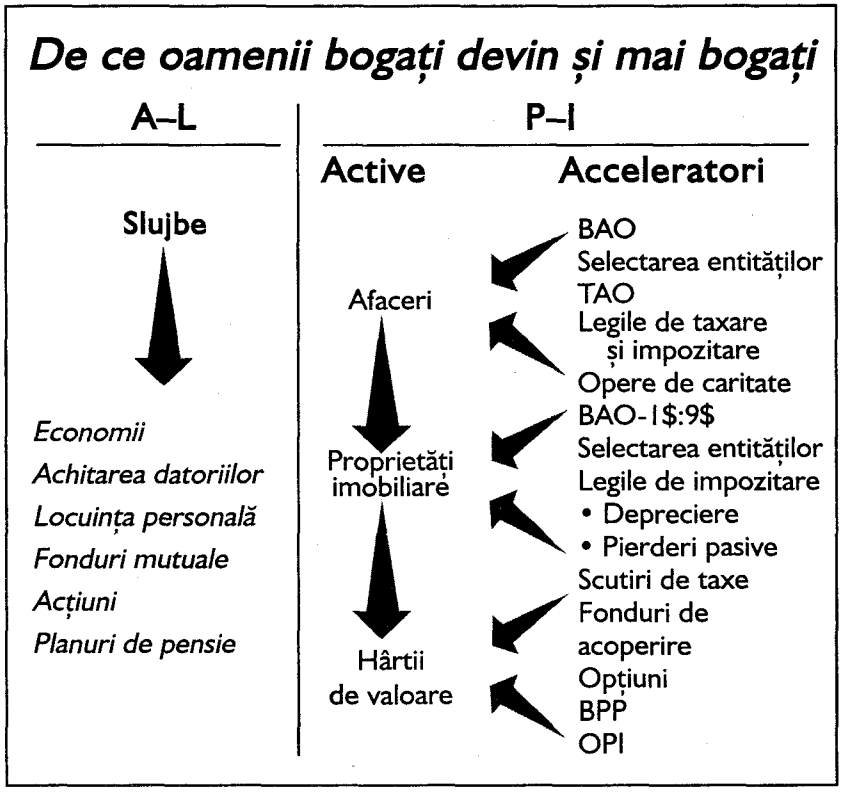
1. A câștiga/A crea — cum va genera un flux de numerar pentru dumneavoastră?
2. A administra — cum veți administra această investiție?
3. Efectul de levier — ce pârghie suplimentară vă oferă investiția sau cât de mult puteți obține?
4. Protecție — cum veți păstra investiția, optimiza profiturile și proteja față de potențialii creditori?
5. Ieșire — cum veți recupera banii investiți inițial în afacere?

Achiziționați investiția folosind planul de investiții al tatălui bogat, bazat pe viteza de mișcare a banilor:

1. Investiți banii într-un activ folosind acceleratorii.
2. Recuperați-vă banii investiți inițial (strategia de ieșire).

3. Mențineți controlul asupra activului inițial.
4. Transferați-vă banii într-un nou activ.
5. Recuperați-vă banii investiți.
6. Repetați procesul.

Îmbinarea acestor 3 pași este aceea care generează adevărata avere și care vă oferă controlul financiar asupra viitorului. Pentru exemplificare, am inclus și tabelul intitulat „De ce oamenii bogați devin și mai bogați", care reflectă, pe scurt, cele discutate.



CAPITOLUL 14

Cum să deveniți un mare investitor

„Aveți nevoie de două profesiuni. Una pentru dumneavoastră și alta pentru banii dumneavoastră"

— TATĂL BOGAT

Găsiți un loc pentru valorificarea banilor dumneavoastră

Deoarece ne apropiem de finalul acestei cărți, s-ar putea să fi înțeles sentimentul meu de frustare... frustrarea de a mi se adresa în mod repetat întrebări cum sunt:

1. „Dacă ați avea 10 000 $ în ce i-ați investi?"
2. „Ne recomandați proprietățile imobiliare, nu este așa?"
3. „Care este cea mai bună investiție pentru mine?"
4. „Cum să încep?"

Atunci când aud asemenea întrebări, știu că acei oameni caută, de fapt, un loc în care să-și pună banii la treabă. Aceasta este ceea ce fac investitorii.

Pensionar în trei luni

În timp ce mă aflam în Washington, D.C., într-un tur de promovare a cărții mele, un om mai în vârstă m-a abordat în parcare și m-a întrebat pe un ton obraznic:

— Sunteți persoana care le spune oamenilor să-și plaseze banii în proprietăți imobiliare, nu-i așa?

— Nu, nu le spun oamenilor unde să-și investească banii, i-am răspuns eu cât mai politicos cu putință.

— Dar faceți afaceri cu proprietăți imobiliare, nu-i așa? mi-a spus el, atingându-mi pieptul cu creionul său.

Dându-i la o parte creionul, i-am răspuns:

— Îi învăț pe oameni cum să investească în afaceri, proprietăți imobiliare și hârtii de valoare. Eu investesc în toate cele trei categorii de active. În ce categorie de active investesc oamenii, este alegerea lor.

— Uite ce este, a spus străinul. Ies la pensie în trei luni și trebuie să știu unde trebuie să-mi plasez banii. Nu am niciun venit la pensie. Mi s-a spus că mă puteți ajuta.

— Vă pot ajuta dacă sunteți dispus să învățați să deveniți un investitor, am răspuns eu încet.

— Cât de mult mă va costa ca să devin un investitor? a întrebat el.

— Asta depinde de dumneavoastră, am răspuns eu. De câți bani dispuneți pentru a investi?

— În jur de 18 000 $ la bancă, am o casă micuță și o mașină. Nu am datorii, a spus el. Asta este tot ceea ce am. Soția m-a părăsit cu ani în urmă și ea era cea care deținea o slujbă permanentă la stat, ca și unele beneficii. Lucrez ca inginer într-o companie mică, însă afacerile companiei nu merg prea bine. Îmi place să lucrez pentru companie, dar salariul este mic și nu există niciun alt beneficiu real sau garanții.

Încuviințând în tăcere, am simțit durerea din glasul său. Durerea lui mi-a amintit de cea a tatălui meu sărac, atunci când continua să caute de lucru, cu toate că trecuse de vârsta pensionării.

— Poate că nu ar trebui să ieșiți la pensie, i-am spus eu într-un final. De ce nu vă puneți banii la bancă și continuați să munciți, făcând ceva ce vă place.

— Eu știu mai bine, a spus el. Am știut de ani de zile că trebuie să investesc. Nu pot continua să pretind că voi fi în stare să muncesc la nesfârșit. Știu că va veni o zi când va trebui să mă opresc din muncă. Mă sperie gândul că eu, un om cu o pregătire bună, voi deveni, într-o zi, o povară pentru societate din cauza faptului că nu pot munci și nu voi fi în stare să-mi port singur de grijă. Întotdeauna am fost un om muncitor, dar sunt conștient de faptul că va veni o zi în care va trebui să mă opresc.

O tăcere lungă s-a așternut apoi între noi. Așa cum am mai menționat la începutul acestei cărți, sunt sătul să mi se pună aceeași întrebare la nesfârșit. Am obosit pentru că nu am un răspuns simplu care să transforme situația, ca prin minune, într-una mai bună. Banii, investițiile și siguranța financiară pe termen lung nu constituie subiecte ale căror răspunsuri sunt simple.

— Puteți să-mi spuneți ceva care mă va ajuta să devin un investitor mai bun? a întrebat bărbatul, căutând un răspuns rapid pentru problema lui în privința pensionării.

— Ce profesie aveți? l-am întrebat eu, după un moment de gândire.

— Sunt inginer de uzină, a răspuns el cu mândrie. Am în subordine 25 de muncitori.

— Bun, am zâmbit eu. În ce domeniu este profesia banilor dumneavoastră?

— Profesia... banilor mei? s-a bâlbâit el. Nu știu. Îmi țin banii la bancă.

— Bun, am zâmbit eu. Așadar, profesia banilor dumneavoastră o reprezintă operațiunile bancare.

— Nu înțeleg. Ce vreți să spuneți cu faptul că profesia banilor mei sunt operațiunile bancare?

— Pentru că acolo este locul unde operează banii dumneavoastră, am răspuns eu. Vedeți, tatăl meu bogat m-a învățat să-mi privesc banii ca și cum ar fi angajații mei. Meseria mea ca investitor este să găsesc de lucru pentru angajații mei. Ca urmare, cei 18 000 de lucrători muncesc pentru dumneavoastră în bancă. Acest lucru înseamnă că ei sunt bancheri de profesie.

— Banii mei se află în afacerile bancare?

— Corect, am spus eu. Profesia lor o reprezintă operațiunile bancare, deoarece o bancă îi plătește pentru faptul că se află acolo.

— N-am privit niciodată lucrurile în felul acesta, a răspuns el.

— Și cât de bine se comportă banca față de angajații dumneavoastră? Îi plătește bine?

— Nu, a spus inginerul.

— Deci banca nu-i plătește bine? am întrebat eu zâmbind, știind că a început să înțeleagă mesajul meu.

— Nu, a zâmbit inginerul, schimbându-și atitudinea nepolitcoasă. De fapt, banca obișnuia să plătească o dobândă de 5% și acum îmi plătește cei 18 000 de angajați cu mai puțin de 1% pe an.

— Nu este mult, am răspuns eu. Și beneficii?

— Beneficii? Ce beneficii? a întrebat el.

— Beneficii precum creșterile de capital, împrumuturile scutite de impozite, venitul neimpozabil. Primesc angajații dumneavoastră beneficii de genul acesta din partea băncii?

— Nu. Dobânda pe care o primesc este impozabilă. Nu primesc niciun fel de beneficii scutite de taxe și impozite, a spus el puțin încurcat. Angajații dumneavostră primesc acest gen de beneficii?

— Absolut, am spus eu. Acesta este motivul pentru care mulți dintre angajații mei lucrează în afaceri cu proprietăți imobiliare. Industria imobiliară își tratează angajații foarte bine și le oferă o seamă de beneficii în plus.

— Ce fel de beneficii?

— Beneficii cum ar fi bani de investiție scutiți de taxe și impozite, reduceri de impozite pentru creșterile de capital, flux de numerar fantomă pentru depreciere, taxe și impozite scăzute datorate cheltuielilor, asigurare în cazul pierderilor, protecție împotriva prădătorilor financiari și multe altele. Dețin ceva bani în bancă, însă nu mulți. Ca și în cazul dumneavoastră, banca mea nu-mi tratează angajații bine.

— Și piața bursieră? a întrebat inginerul. Cum își tratează bursa angajații?

— În același fel în care cele mai multe corporații mari își tratează angajații. Acesta este motivul pentru care angajații marilor corporații formează adeseori sindicate care să protejeze interesele muncitorilor în fața patronilor și conducerii. În loc să se înscrie în sindicate, mulți angajați din domeniul financiar se alătură fondurilor mutuale. Aceeași idee sub diferite nume. În oricare dintre situații există întotdeauna o luptă între muncitori și conducere; salarii și beneficii. De fapt, conducerea este plătită întotdeauna, însă

muncitorii pot să nu-şi ia salariile dacă cei din conducere nu-şi fac treaba cum trebuie.

Rămânând tăcut pentru un moment, inginerul a început să înţeleagă care este misiunea unui investitor.

— Aşadar, treaba mea este să găsesc o profesie pentru banii mei. Aceasta este ceea ce face investitorul. Trebuie să găsesc locuri în care banii mei să fie în siguranţă, bine plătiţi, unde primesc beneficii foarte bune şi sunt feriţi de abuz şi corupţie.

Un investitor bun are grijă

— Exact aşa cum un părinte se îngrijeşte de copii săi, am aprobat zâmbind, un investitor are grijă de felul în care banii şi angajaţii lui financiari sunt trataţi. Cei mai mulţi oameni îşi încredinţează orbeşte banii unor persoane, complet necunoscute, care lucrează pentru mari corporaţii şi nu au nicio idee despre felul în care sunt trataţi lucrătorii lor. Ei îşi „parchează" banii. Acesta este motivul pentru care atât de puţini oameni obţin rezultate bune ca investitori. De multe ori banii lor suferă abuzuri, nu sunt trataţi corespunzător şi sunt prost plătiţi. Misiunea care vă revine, ca investitor, este de a găsi profesiunea adecvată banilor dumneavoastră... angajaţilor *dumneavoastră*. Învăţaţi singur, în aşa fel încât să vă puteţi trata angajaţii cu respect, să le găsiţi locuri foarte bune de muncă, să-i protejaţi, să fiţi sigur că sunt bine plătiţi, iar angajaţii se vor înmulţi şi vor munci din greu pentru dumneavoastră.

Munca în folosul străinilor

Sosise timpul ca eu să plec. Aveam de ţinut un discurs, iar domnul din faţa mea părea să-şi fi primit răspunsul. Cel puţin se părea că avea o mai bună înţelegere asupra procesului de investiţie. A zâmbit, a întins mâna şi mi-a spus:

— Vă mulţumesc.

Strângându-i mâna, i-am răspuns:

— Tatăl meu bogat mi-a spus: „Încredinţează-ţi banii pe mâna străinilor şi banii tăi vor lucra în folosul străinilor — înainte de a lucra pentru tine". Aşa că fii deştept, găseşte cea mai bună profe-

siune pentru banii tăi și banii tăi vor avea grijă de tine. Așa definesc eu acțiunea de a investi.

Care este obiectivul unui investitor bun

Ceva mai înainte, în această carte, am scris că un investitor face cinci lucruri. Ele sunt:

5. Ieșire
4. Protecție
3. Efect de levier
2. A administra
1. A câștiga/A crea

Motivul pentru care un investitor profesionist parcurge aceste 5 etape în planificarea investițiilor sale îl constituie faptul că el are grijă de banii săi — angajații săi. În termeni profesionali, specifici investiției, acești 5 pași sunt similari cu un *plan de control și protecție*.

Pe vremea când mă pregăteam să devin pilot, ni s-a explicat importanța faptului că, întotdeauna, trebuie să urmăm un plan de acțiune. De exemplu, înainte de a porni motoarele, aveam de parcurs o listă de control, cu instrucțiuni scrise. Înainte de aterizare, examinam, de asemenea, o listă cu instrucțiuni. Același lucru este valabil și pentru investitorii profesioniști. De exemplu, înainte de a achiziționa o nouă clădire, noi parcurgem, întotdeauna, etapele din planul de control și protecție. Procedura de parcurgere a acestui plan ne-a fost de mare folos și ne-a ajutat să câștigăm foarte mulți bani de-a lungul anilor. Dacă doriți să vedeți sau să folosiți aceeași listă, o puteți găsi menționată în lucrările noastre și pe pagina de internet www.richdad.com.

Care sunt dezavantajele unei slujbe și ale planului de pensionare

În cărțile mele anterioare, am subliniat, adesea dezavantajele unei slujbe și ale planului de pensionare. Folosindu-ne de cele 5 etape din lista de control, este lesne de observat din ce motive.

1. A câștiga/A crea: Venitul obținut din salariu, munca personală, este cel mai impozitat mod de a câștiga bani. Cum probabil mulți dintre dumneavoastră cunosc, există trei tipuri de venituri: venitul din salariu, venitul obținut de pe urma unui portofoliu și venitul pasiv. Un investitor profesionist investește, în general, pentru a obține un venit bazat pe portofoliu și câștig pasiv, ceea ce, în majoritatea cazurilor reprezintă un venit care este *creat*, nu muncit.

2. A administra: Deținerea unei slujbe vă oferă un control foarte limitat, sau chiar nul, asupra impozitelor. De asemenea, angajații, ai căror pensii sunt investite în acțiuni sau fonduri mutuale, nu au niciun control asupra cheltuielilor acestor organizații. Un investitor profesionist vrea să dețină controlul asupra impozitelor și cheltuielilor pentru că acestea afectează profitul investitorului.

3. Efectul de levier: Investiția în planul de pensie (de exemplu, cel cunoscut sub denumirea 401 k), oferă foarte puține pârghii. În cel mai bun caz, angajații primesc aceeași valoare a contribuției din partea angajatorului, egală cu cea a sumei contribuite de ei, obținând un efect de levier de 1:1. Un investitor profesionist vrea să folosească mai degrabă BAO, banii altor oameni, decât banii lui personali.

4. Protecție: Un plan de pensie este foarte puțin protejat în fața pierderilor bursiere. În cel mai bun caz, puteți diversifica investiția așa cum este recomandat în cadrul planului. De asemenea, angajații tind să pună tot ceea ce dețin pe numele lor, ceea ce îi lasă descoperiți în fața unor procese judiciare. Investitorii profesioniști păstrează, mare parte a ceea ce dețin, în numele unei entități juridice (corporație), nu în numele lor. Ei se folosesc de sistemul de asigurări pentru a-și proteja cât mai multe active cu putință.

5. Ieșire: Atunci când o persoană se pensionează, venitul provenit din planul de pensie va fi taxat la rata cea mai ridicată de impozitare pentru că acest venit face parte din categoria venitului din salariu. Acest lucru înseamnă că până și creșterile de capital și dividendele, care acum pot fi taxate cu rata maximă de 15%, pot fi impozitate cu rata maximă aplicată venitului din salariu care, acum, este până la 35%. Această structură de impozitare a fost calculată pentru oamenii care s-ar afla, la pensionare, într-o categorie de impozitare scăzută. Eu unul, mă aștept ca venitul meu să crească în continuare, pe măsură ce clădesc și cumpăr mai multe active care să

lucreze în favoarea mea. Un investitor profesionist se așteaptă ca venitul propriu să continue să crească și după pensionare.

O atenționare cuprinsă în lista de control

De cele mai multe ori, o listă de control vă avertizează în privința unei nereguli legate de o investiție. Atunci când oamenii îmi spun că le place siguranța locului de muncă și a planului lor de pensie investit în fonduri mutuale, știu că nu au analizat lista pentru a controla cele 5 etape simple. Nu numai că sunt supuși abuzurilor financiare ale sistemului de taxe și impozite și al companiilor în care investesc, dar banii lor nu sunt investiți avantajos, nu sunt asigurați, iar atunci când se vor pensiona, în cazul în care investițiile au avut succes, ieșirea din plan va fi din nou supusă abuzurilor sistemului de impozitare.

Ceea ce fac investitorii

Indiferent în ce investesc, fie că este vorba de o companie, o proprietate imobiliară sau hârtii de valoare, înainte de a investi, trec în revistă cele 5 etape ale listei cu instrucțiuni. De exemplu, înainte de a investi într-o proprietate imobiliară analizez aceeași listă:

1. A câștiga/A crea: Nu vreau un venit obținut din *salariu*. Dacă aleg cu atenție proprietatea, voi crea un venit *pasiv*, plus un venit *fantomă*, care au cea mai mică rată de impozitare.
2. A administra: Muncesc pentru a-mi reduce cheltuielile, a-mi spori venitul, pentru a alege când să-mi plătesc taxele și impozitele și pentru a-mi reduce venitul impozabil. Dacă există pierderi, le pot utiliza în avantajul meu.
3. Efectul de levier: Proprietățile imobiliare sunt domeniul în care pârghiile financiare se pot folosi cel mai ușor. Un efect de levier de 80% până la 90% nu este neobișnuit. Sistemul de impozitare oferă pârghii suplimentare prin anumite stimulente fiscale, care sunt destul de numeroase.
4. Protecție: Îmi protejez proprietatea folosind diferite tipuri de asigurări. De asemenea, îmi protejez proprietatea prin intermediul diferitelor entități din domeniul corporațiilor. Îmi protejez ideile

folosind drepturile de autor, marca de fabricație și brevetele. De asemenea, îmi protejez proprietatea prin intermediul finanțării de către bancă, în care aceasta își asumă toate riscurile, în cazul în care eu consider că trebuie să-mi iau măsuri extraordinare. De asemenea, mai pot adăuga și alte măsuri de asigurare, înființând un capital de amortizare, prin care acumulez fonduri destinate situațiilor de urgență.

5. Ieșire: În loc să-mi vând proprietatea, care ar atrage după sine perceperea taxelor și impozitelor, de cele mai multe ori fac schimb de proprietăți fără a mai plăti impozite, sau pot împrumuta capital scutit de taxe și pot investi, astfel, banii împrumutați, neimpozabili, în orice vreau... o nouă investiție imobiliară sau un iaht.

O metodă extrem de simplificată

Îmi dau seama că acesta a fost un exemplu extrem de simplificat despre cum poate fi folosită lista de control care conține cele 5 etape. În realitate, când urmezi această listă, sunt mult mai multe detalii aferente fiecărei etape. În multe privințe însă, cele 5 etape ale listei pot fi folosite drept ghid sumar pentru un plan de afacere necesar unei investiții. Nimic nu merge perfect întotdeauna, conform planului, însă, cu toate acestea, cele 5 etape din lista de instrucțiuni vă pot ajuta să evaluați avantajele și dezavantajele oricărei investiții în care ați dori să vă plasați banii, respectiv, *angajații*, și unde aceștia să lucreze în folosul dumneavoastră.

Deși sunt extrem de simplificate, cele două liste enumerate aici sunt folositoare, deoarece compară avantajele și dezavantajele dintre o persoană care are un serviciu și un plan de pensie și un investitor care își plasează banii, ca om de afaceri, în proprietăți imobiliare. Lecția pe care o putem trage este aceea că listele de control sunt folosite de către investitorii profesioniști dar, din nefericire, mulți investitori amatori nu le iau în considerație.

Cea mai bună cale de a deveni bogat

Mulți oameni par a crede că a investi este, pur și simplu, acțiunea de vă plasa banii într-o investiție extraordinară și de a spera apoi că veți deveni bogați peste noapte. Sau doar de a-i da pe mâna unor

oameni complet necunoscuți și de a spera că acea persoană sau companie vă va restitui, într-o zi, banii dumneavostră. Evident, acest lucru nu reprezintă o investiție — este un joc de noroc. Însă, mai rău decât atât, demonstrează o lipsă de respect față de un lucru pentru care mulți oameni și-au dăruit o parte din viață, din timp și din muncă.

Celor mai mulți oameni nu le place să muncească pentru persoane abuzive și zgârcite, sau pentru companii abuzive și zgârcite. Cu toate acestea, când este vorba despre banii pe care îi investesc, mulți oameni își încredințează banii unor persoane sau companii care par să se îngrijească mai mult de interesele personale decât de interesele investitorilor.

Warren Buffett a spus că „Cea mai bună cale de a deveni bogat este aceea de a nu pierde banii." Una dintre cele mai bune modalități de a nu pierde banii este să investiți puțin timp asigurându-vă că banii pe care îi investiți... angajații dumneavoastră personali... lucrează într-un mediu financiar inteligent, integru, bine administrat, responsabil și sigur. Aceasta este calea unui investitor, investitori ca Warren Buffett. El își tratează banii, afacerile în care investește, angajații și investitorii săi, cu un nivel înalt de inteligență, integritate și respect. Acesta este motivul pentru care companiile sale au un succes atât de mare.

— Oamenii care nu au respect pentru bani, a spus tatăl bogat, sau își bat joc de banii pe care îi câștigă, de multe ori, ei înșiși nu sunt respectați și [sunt] tratați abuziv din punct de vedere financiar.

Indiferent dacă investiți în afaceri, proprietăți financiare sau hârtii de valoare, tratați aceste active dar și banii dumneavoastră, cu același respect cu care doriți să fiți tratat. Dacă veți face acest lucru, banii și activele dumneavoastră vor spori și vă vor face viața mai ușoară și mai îmbelșugată. Aveți grijă de banii și activele dumneavoastră și acestea vor avea grijă de dumneavoastră.

Economiștii au identificat următoarele schimbări cu privire la legile fiscale care trebuie să fie analizate pentru a decide dacă și cum trebuie să vă adaptați strategia de investiție:

În editorialul din decembrie 2003 al publicației *Journal of Accountancy* al AICPA (American Institute of Certified Public Accountants, *n.t.* Institutul American al Contabililor Publici Autorizați), unul dintre membrii de frunte ai economiștilor a discutat cu David Lewittes despre impactul noilor legi fiscale asupra investitorilor. În discuția lor, ei au subliniat câteva aspecte:

- Aproape jumătate dintre investițiile în acțiuni se află în conturile de pensie.
- Conturile de pensie *nu* obțin avantajele reducerii impozitelor pe venitul obținut din câștigurile din dividende sau din creșterile de capital deoarece orice distribuire din conturile de pensie este impozitată la fel ca veniturile obișnuite.
- Ca urmare, s-ar putea să vreți să vă schimbați repartiția activelor dumneavostră în conturi cu rate de impozitare reduse, cum ar fi titlurile de rentă și creșterile de capital pe termen scurt, păstrându-vă totodată acțiunile cu dividende mari și apreciere pe pe termen lung în conturi impozabile, pentru a putea profita de ratele de impozitare reduse aplicate dividendelor și creșterilor de capital.
- Pentru că există o reducere a ratelor de impozitare aplicate persoanelor individuale, există și o reducere a economiilor la impozite pentru contribuțiilor efectuate către conturile de pensionare.
- Folosirea datoriilor ca pârghii financiare pentru investiții poate fi mult mai atractivă.

Planul de investiții

Trebuie să vă concepeți un plan de investiție care să corespundă situației dumneavoastră. Următoarea recapitulare, extrem de simplificată, a celor trei categorii de active, subliniază avantajele și dezavantajele pe care le puteți lua în considerare:

1. Afacere

Avantaje: Afacere este activul care vă oferă cele mai mari profituri de pe urma investiției. O afacere a fost cea care l-a transformat pe Bill Gates în cel mai bogat om din lume.

Legislația fiscală a fost scrisă în beneficiul oamenilor de afaceri.

Dezavantaje: Dintre toate activele, afacerea este cel mai dificil de stăpânit, de construit și de controlat.

2. Proprietăți imobiliare

Avantaje: Proprietățile imobiliare oferă cele mai ușoare metode de câștig dintre toate activele. Este mai simplu să împrumuți bani pentru a cumpăra proprietăți, decât pentru a achiziționa o afacere sau hârtii de valoare. Legislația fiscală favorizează investițiile în proprietăți.

Dezavantaje: Pentru micul investitor, proprietățile imobiliare presupun un capital mult mai mare decât cel necesar pentru hârtiile de valoare.

3. Hârtii de valoare

Avantaje: Reprezintă clasa de activ ce poate fi achiziționată și vândută cel mai ușor.

Dezavantaje: Cel mai greu de controlat din punct de vedere financiar.
Avantaje fiscale mai puține.
Volatilitate foarte mare.

Sinergie versus diversificare

Mulți oameni cred că procedeul de a diversifica este unul inteligent. Cu toate acestea, mulți dintre ei nu-și diversifică investițiile din moment ce își plasează banii numai într-o singură categorie de active. De exemplu, mulți oameni cred că-și diversifică portofoliul, însă toți banii lor de află în fonduri mutuale.

În loc de a folosi procedeul diversificării, tatăl bogat ne-a învățat despre sinergia investițiilor noastre, folosind o combinație a categoriilor de active. Cu ajutorul sinergiei puteți obține profituri mult mai mari de pe urma investițiilor. Sinergia dintre afaceri și proprietăți imobiliare a fost aceea care l-a făcut pe Donald Trump atât de bogat. Sinergia dintre o afacere și hârtiile de valoare a fost aceea care l-a transformat pe Warren Buffett într-o persoană atât de bogată.

CAPITOLUL 15

Concluzie: Învingător sau învins?

Atunci când tatăl bogat mi-a arătat pentru prima oară cele patru reprize ale jocului banilor, eu abia începusem prima repriză și nu aveam prea multă considerație pentru acest joc. Eram în vârstă de 25 de ani și nu mă gândeam decât să câștig, deși nu eram sigur că voi reuși acest lucru.

25–35	Repriza I
35–45	Repriza a II-a

Pauză

45–55	Repriza a III-a
55–65	Repriza a IV-a

Prelungiri

Jocul continuă

Deși, din punct de vedere tehnic, am câștigat jocul banilor la sfârșitul celei de-a doua reprize și Kim a câștigat spre sfârșitul primei reprize, amândoi știm că jocul nu s-a terminat. Toți cunoaș-

tem oameni care au ieșit învingători într-una dintre reprize și au sfârșit prin a pierde mai târziu, în timpul jocului.

Unul dintre cele mai bune lucruri care mi s-au întâmplat a fost acela de a pierde în prima repriză a jocului. Succesul internațional pe care l-am obținut cu portofelul din nailon și velcro mi s-a urcat la cap... iar succesul s-a transformat în aroganță și îngâmfare. Înainte să ajung la vârsta de 30 de ani, obținusem deja succesul financiar, însă l-am pierdut apoi, în întregime. Faptul că am fost un învins în perioada de început a activității mele financiare m-a învățat să port un respect profund, nu numai față de bani, ci și față de jocul banilor.

Scorul la sfârșitul celor trei reprize

Astăzi, în timp ce îmi încep a patra repriză a jocului, mă uit în urmă la cele trei reprize și scorul arată astfel:

25–35 Venitul de pe urma investițiilor — 0 $ pe lună (datorii foarte mari)

35–45 Venitul de pe urma investițiilor — 10 000 $ pe lună

Pauză (a durat timp de 2 ani)

45–55 Venitul de pe urma investițiilor — mai mult de 100 000 $ pe lună

55–65 Venitul de pe urma investițiilor — (?) (urmează să fie determinat)

Prelungiri — (?) (urmează să fie determinate)

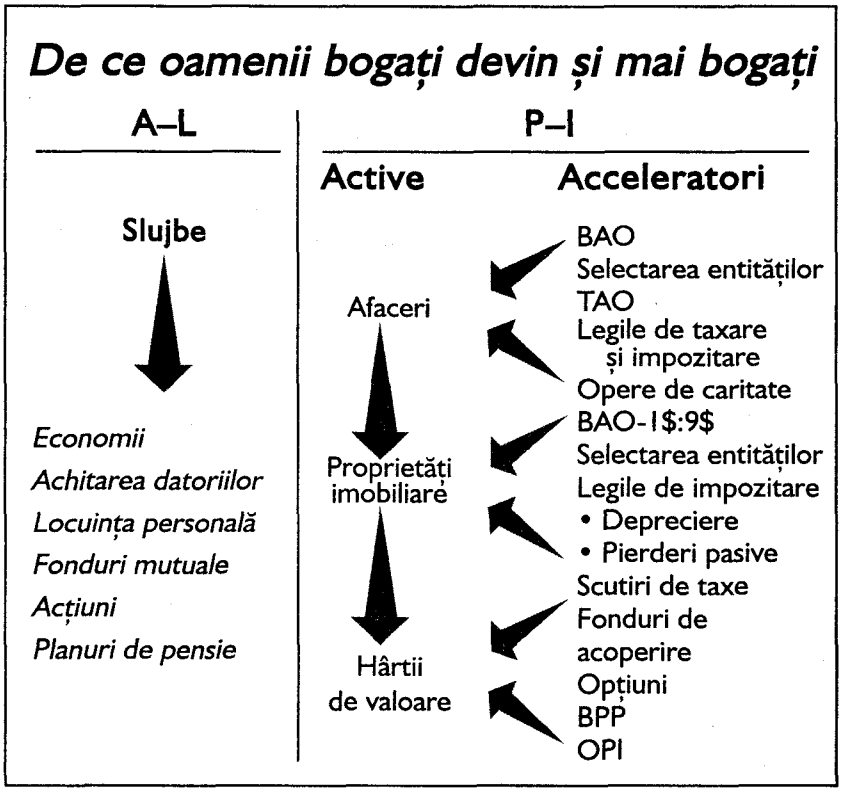
Motivul pentru care rămân precaut, cu toate că astăzi mă aflu cu mult înainte din punct de vedere financiar, este acela că sunt conștient de faptul că scorul jocului se poate schimba în orice moment. Acesta este motivul pentru care mă bucur că am pierdut atât de drastic în prima repriză. Această pierdere, nu numai că m-a învățat cum să câștig, dar m-a învățat să port un respect profund, nu numai față de bani ci și față de jocul banilor. Sunt perfect conștient de faptul că dacă astăzi câștig... mâine pot pierde totul în acest joc.

O îngrijorare personală

Îngrijorarea mea personală este aceea că, astăzi, există milioane de oameni care muncesc din greu, dar pierd în joc. Unul dintre motivele pentru care pierd acest joc este faptul că mulți dintre ei *evită*, pur și simplu, jocul. Și dacă se află în joc, investind în planurile de pensionare, mulți dintre ei nu obțin rezultate foarte bune, deoarece ei diversifică într-o singură categorie de active, în mod special în hârtiile de valoare, ceea ce înseamnă că nu obțin beneficiul produs de sinergia care ar rezulta între categoriile de active. În plus, prea mulți oameni își încredințează banii, câștigați cu greu, guvernului, sub forma taxelor și impozitelor extrem de mari, sau unor străini, care mai întâi au grijă să fie ei plătiți și care ar putea să nu restituie banii oamenilor atunci când aceștia au nevoie de ei.

Încă o dată, așa cum o fac în toate cărțile mele, susțin că a sosit momentul ca sistemul nostru de educație să-i învețe pe oameni metodele elementare de administrare a banilor, inclusiv adevărata diferență dintre *active* și *pasive*. De asemenea, ar trebui ca în școli să se învețe despre diferitele strategii de investiție, despre diferitele categorii de active și despre diferența între investiția în scopul de a obține fluxul de numerar și investiția în scopul de a obține creșterea de capital, prin comparație. În ultimul rând, dar la fel de important, o educație financiară solidă ar trebui să cuprindă și elementele de bază ale efectelor pe care taxele și impozitele le au asupra câștigurilor. Dacă oamenii ar ști cât de mult plătesc, ca angajați, sub formă de taxe și impozite și cât de favorabil este sistemul de impozitare pentru oamenii de afaceri, am putea avea mai mulți oameni care să-și înceapă o afacere după terminarea școlii, decât să caute o slujbă care să fie foarte bine plătită. Aceasta este educația financiară adevărată. Astăzi, școlile, împreună cu Bursa de pe Wall Street, susțin că îi educă pe copii în domeniul financiar, învățându-i să aleagă acțiuni. Această educație din partea Bursei este similară cu cei care pariază la cursele de cai și care îi învață pe copii să mizeze pe un ponei. În loc de a-i învăța pe cei mici să devină participanți la jocurile de noroc, este momentul să-i învățăm pe cei tineri despre jocul adevărat al banilor, cu mult înainte ca aceștia să ajungă în a patra repriză a vieții lor, așteptând ca familia sau guvernul să le poarte de grijă.

Analizați încă o dată tabelul de mai jos, în care se face o comparație a strategiilor de investiție, cea a „parcării" banilor, în comparație cu cea a accelerării banilor dumneavoastră. Sunteți pregătiți să preluați controlul asupra viitorului dumneavoastră financiar și să începeți să folosiți accelerația în privința banilor, în loc să îi blocați într-un loc?



Cea mai bună parte a jocului banilor

Înainte de a încheia această carte, aș dori să vă împărtășesc puțin din înțelepciunea pe care am dobândit-o jucând acest joc al banilor, în loc de a acționa cu prudență. Cea mai bună parte a jocului banilor, indiferent că l-am câștigat sau l-am pierdut, îl constituie faptul că am devenit un jucător mai bun. Așa cum puteți vedea din rezultatele celor trei reprize de joc, în ciuda faptului că scorul meu

a fost zero la finalul primei reprize, rezultatele mele s-au îmbunătățit după aceea.

Din păcate, prea mulți oameni vor pierde în final jocul banilor, din simplul motiv că toată viața lor au evitat să piardă. În loc de a juca pentru a câștiga, prea mulți oameni au jucat pentru *a nu pierde*. Încă o dată, acesta este, într-o oarecare măsură, rezultatul sistemului nostru de învățământ care nu-l învață pe elev materiile necesare pentru a supraviețui în lumea adevărată.

Acum, când îmi încep a patra repriză din jocul banilor, în loc să-mi fie teamă că pierd, sau că nu rămân cu nimic, sau să aștept ca guvernul să aibă grijă de mine, așa cum este cazul multor oameni aflați în repriza a patra... sunt încrezător — nu arogant și încântat, și nici nu mă tem de joc. Aflându-mă la începutul celei de-a patra reprize, sunt conștient că jocul banilor este un joc pe care îl voi practica pentru tot restul vieții, indiferent de scor.

Nu pun problema că nu pot pierde în viitor pentru că știu că victoria sau eșecul fac parte din orice joc. Pentru mine, în acest moment, diferența este aceea că am învățat să îndrăgesc acest joc. Ca urmare, pentru aceia dintre dumneavoastră care se gândesc să preia controlul asupra banilor și să investească ei înșiși, în loc să-i încredințeze unor străini, acestea sunt punctele importante legate de joc. Rețineți că:

1. Eșecul face parte din victorie.
2. Cu cât jucați mai mult, cu atât deveniți mai buni.
3. Cu cât deveniți mai buni, cu atât echipa dumneavoastră devine mai bună.
4. Cu cât echipa dumneavoastră devine mai bună, cu atât veți îndrăgi mai mult jocul.
5. Cu cât veți îndrăgi mai mult jocul, cu atât vă cresc șansele de a obține un scor mai bun.

Așa cum spunea tatăl bogat: „Jocul banilor nu se referă atât de mult la bani, ci la cât de bine îl joci."

Vă mulțumim pentru că ați citit această carte.

Robert T. Kiyosaki
Sharon L. Lechter

Cuprins

Menţiunile autorilor 5

Introducere *Cum puteţi transforma 10 000 $ în 10 000 000 $ într-o perioadă de 10 ani ?* ... 7

Partea I
În ce ar trebui să investesc?

Capitolul 1 Cereţi sfatul unui agent de vânzări 27

Capitolul 2 Cereţi sfatul unui crescător de vaci şi apoi al unui producător de lapte 51

Capitolul 3 Cereţi sfatul bancherului dumneavoastră 72

Capitolul 4 Cereţi sfatul agentului dumneavoastră de asigurări 93

Capitolul 5 Cereţi sfatul agentului fiscal 106

Capitolul 6 Cereţi sfatul unui jurnalist 117

Capitolul 7 Cereţi sfatul unui jucător 144

Capitolul 8 Cereţi sfatul lui Newton 161

Capitolul 9 Cereţi sfatul Bătrânului Timp 179

Partea a II-a
Cereţi sfatul unui investitor

Capitolul 10 Patru motive pentru care unii oameni nu pot deveni investitori de anvergură 211

Capitolul 11 Puterea investiţiilor de anvergură 223

Capitolul 12 Jocul de noroc în locul investiţiei 248

Capitolul 13 Cum puteţi găsi investiţii profitabile 260

Capitolul 14 Cum să deveniţi un mare investitor 284

Capitolul 15 Concluzie: Învingător sau învins? 296